

关于《关于青岛建邦汽车科技股份有限
公司向特定对象发行可转换公司债券申
请文件的审核问询函》的回复说明
信会师函字[2026]第 ZG096 号

北京证券交易所：

贵所于 2026 年 3 月 30 日出具的《关于青岛建邦汽车科技股份有限公司向特定对象发行可转换公司债券申请文件的审核问询函》（以下简称“审核问询函”）已收悉。青岛建邦汽车科技股份有限公司（以下简称“建邦科技”、“发行人”或“公司”）、立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）对审核问询函所列问题进行了逐项核查和落实，现回复如下，请予以审核。

如无特别说明，本回复中使用的简称或名词释义与《青岛建邦汽车科技股份有限公司 2025 年度向特定对象发行可转换公司债券募集说明书》一致。本回复中若出现各分项数值之和与总数尾数不符的情况，均为四舍五入造成。

本回复中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体
对问询函所列问题的回复	宋体
对募集说明书的修改、补充	楷体（加粗）

目 录

问题 1.关于经营情况和主要客户	1
问题 2.关于前次募集资金使用	52
问题 3.关于本次募投项目	63
问题 4.其他问题	108

问题 1.关于经营情况和主要客户

根据申请材料及公开披露文件，（1）发行人报告期各期，营业收入分别为 55,842.85 万元、75,223.52 万元和 58,578.86 万元，较同期分别增长 31.93%、34.71%和 8.99%。公司归属于母公司所有者的净利润金额分别为 6,965.05 万元、10,650.25 万元和 7,228.12 万元，较同期变动幅度分别为 38.10%、52.91%和-4.46%。（2）报告期各期，发行人境外销售收入分别为 31,987.80 万元、40,292.62 万元和 26,913.48 万元，占当期营业收入的比例分别为 57.28%、53.56%和 45.94%。（3）截至 2025 年 9 月 30 日，公司对客户 Cardone Industries, Inc.的应收账款账面余额为 1,624.32 万元，该客户之母公司 First Brands Group LLC.已进入破产保护程序，相关款项可能无法正常收回。基于谨慎性原则，公司对该笔款项单项全额计提坏账准备。（4）公司采用直销、经销和代销相结合的销售模式，其中以直销模式为主、经销模式为辅，公司经销商销售收入分别为 5,246.10 万元、6,968.24 万元和 9,358.10 万元，占当期营业收入的比例分别为 9.39%、9.26%和 15.98%。（5）报告期内，发行人对前五大客户销售额占主营业务收入的比例分别为 51.54%、56.40%和 53.24%，客户较为集中。（6）报告期内，发行人的存货账面价值分别为 11,715.73 万元、15,455.82 万元和 17,149.84 万元，占流动资产的比例分别为 18.64%、20.86%和 25.05%，且主要为库存商品。

请发行人说明：（1）结合不同业务板块市场环境及供需变动、客户变化、境内外销售情况、主要客户经营业绩等，详细分析说明 2023 年、2024 年度收入、净利润大幅增长的原因及合理性，2025 年 1-9 月收入增幅收窄、净利润较同期下滑的原因及合理性，业绩变动趋势与同行业可比公司是否存在较大差异，并结合在手订单、新拓展客户、期后业绩等情况，说明公司业绩是否存在持续下滑风险，相关风险是否充分揭示，发行人采取的应对措施及其有效性。补充披露报告期内各主要产品的收入、毛利率情况。（2）公司境外销售收入涉及的具体区域及产品情况，外销收入确认时点，报告各期报关数据、出口退税金额、信保数据等与外销业务规模是否匹配；发行人对海外市场是否存在较大依赖，相关区域贸易政策是否发生重大不利变化，公司应对措施及其有效性，风险提示是否充分。（3）2024 年度第一大客户 Cardone Industries, Inc.与发行人合作

历史、报告期后业务合作情况，截止目前发行人与 Cardone Industries, Inc.应收款项余额及回款情况。结合各年度发行人对其销售情况及业绩贡献率，分析 Cardone Industries, Inc.母公司进入破产程序对发行人未来业绩的影响，公司的应对措施及其有效性。（4）报告期内经销收入、经销商数量变动的具体情况及原因，是否符合行业发展及惯例情况；新老经销商各期贡献的收入及占比，是否存在收入增长较多依赖新增经销商的情况；报告期主要经销商与公司及其控股股东、实际控制人、董事、高管是否存在关联关系。（5）结合与主要客户合作模式、合作历史及稳定性、产品竞争力、行业竞争格局、公司市场拓展能力等说明发行人对主要客户销售是否具有可持续性，客户集中度较高是否符合行业惯例，发行人是否存在重大客户流失风险与客户集中度较高的经营风险及应对措施。（6）结合存货构成、库龄、市场价格变化、期后销售及结转情况补充说明报告期存货规模持续增长且金额较大的原因及合理性，存货跌价准备计提的充分性，区分产品说明各期存货是否与当期销售量、订单相匹配，存货结构、周转率、存货跌价准备计提政策等情况与可比公司是否一致。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，并详细说明对发行人境内外收入、经销收入、主要客户、主要供应商所采取的核查程序、具体核查过程及获取的证据。涉及函证的，说明函证金额及比例，报告期内回函率及函证相符情况，未回函比例、未回函比例较高的原因及合理性，回函不符情况，执行的替代程序及其有效性。

【发行人回复】

一、结合不同业务板块市场环境及供需变动、客户变化、境内外销售情况、主要客户经营业绩等，详细分析说明 2023 年、2024 年度收入、净利润大幅增长的原因及合理性，2025 年 1-9 月收入增幅收窄、净利润较同期下滑的原因及合理性，业绩变动趋势与同行业可比公司是否存在较大差异，并结合在手订单、新拓展客户、期后业绩等情况，说明公司业绩是否存在持续下滑风险，相关风险是否充分揭示，发行人采取的应对措施及其有效性。补充披露报告期内各主要产品的收入、毛利率情况

（一）结合不同业务板块市场环境及供需变动、客户变化、境内外销售情况、主要客户经营业绩等，详细分析说明 2023 年、2024 年度收入、净利润大

幅增长的原因及合理性，2025 年 1-9 月收入增幅收窄、净利润较同期下滑的原因及合理性，业绩变动趋势与同行业可比公司是否存在较大差异

1、结合不同业务板块市场环境及供需变动、客户变化、境内外销售情况、主要客户经营业绩等，详细分析说明 2023 年、2024 年度收入、净利润大幅增长的原因及合理性

2023 年和 2024 年度，公司分别实现营业收入 55,842.85 万元和 75,223.52 万元，同比增长为 31.93%及 34.71%，净利润分别为 6,965.66 万元和 10,644.09 万元，同比增长为 38.43%及 52.81%，主要原因如下：

（1）不同业务板块市场环境及供需变动

①汽车后市场行业

2023-2024 年度，公司收入规模快速提升，主要系汽车后市场业务板块所处的行业市场环境持续向好所致。

从市场环境来看，近年来全球汽车后市场均保持高速扩张态势，根据麦肯锡咨询预测及前瞻经济学人统计，2017 年至 2023 年，全球汽车后市场规模年复合增长率约 12%，行业整体处于快速增长阶段。其中，公司核心客户所在的美国是全球最大、最成熟的单体汽车后市场，据 Auto Care Association 统计，2024 年美国汽车后市场总销售额同比增长 5.7%，达到 4,137 亿美元，行业长期增长空间广阔，奠定了公司收入提升的基础市场环境。

从需求变动来看，近年来全球汽车保有量持续增长、车辆高龄化趋势显著，直接带动汽车零部件刚性更换需求大幅增加。美国车辆平均车龄在近十年一直处于上升状态，2024 年，美国汽车平均车龄为 12.6 年，车辆老化程度持续加深，推动制动、传动、转向、汽车电子等维修保养类配件需求持续旺盛。此外，汽车零部件线上化亦驱动供需结构变化，根据 eBay 统计，2024 年度全球汽车后市场电商渗透率已超 10%，线上增速接近 16%，是线下后市场增速的 2 倍，预计 10 年后将增长到 20%至 30%，汽摩配电商规模将达到 2,000 亿美元至 3,000 亿美元。2023-2024 年度，公司精准把握跨境汽配趋势，积极扩展线上销售渠道开发电商类客户，从而推动营业规模实现快速提升。

②家庭庭院装备行业

公司的第二增长曲线家庭庭院装备行业亦处于加速扩容阶段，居民消费结构升级与生活方式的转变致使该行业持续发展。随着城市化进程推进和中产阶级规模扩大，越来越多家庭开始重视庭院等户外空间的打造与利用，庭院已成为提升生活品质的重要环节，园林机械、泳池设备等家庭庭院类装备的市场规模持续扩大。根据《2024 全球庭院用品市场洞察报告》，2018-2024 年市场规模从 200 亿美元区间稳步增长至 338.5 亿美元，年复合增长率约 6.1%，整体呈现逐年稳步上行的特征。而公司业务集中的欧美地区亦是庭院用品的主要市场，北美地区消费者对庭院空间投入较大，2023 年北美占全球庭院设备市场份额的 36.12%，其中美国占据全球庭院家具市场份额超过 30%。2023-2024 年，全球家庭庭院产品需求爆发式增长，但欧美本土产能无法匹配需求增长，东南亚供应链受限于产业链不完善、交付周期长、品控不稳定，无法承接大规模订单，全球采购商的订单加速向中国头部供应商集中，行业出现“优质供给不足、低端供给过剩”的格局，具备规模化产能、稳定品控、全品类整合能力的中国供应商订单持续饱和。

公司依托 20 余年汽车后市场供应链管理经验，搭建了覆盖 200 余家核心供应商的供应链体系，具备极强的产能弹性与品控管理能力，可快速响应客户的大额订单需求。2024 年，公司与多家海外头部零售商、跨境电商建立合作，迅速布局庭院产品市场，获得大额新增订单，推动公司业绩增长。

（2）客户变化

①电商客户持续增加

2023 年度-2024 年度，随着全球汽摩零部件线上销售渗透率不断增加，为响应市场需求，公司积极拓展开拓电商类客户，2024 年度较 2023 年度，合作电商客户数量由 75 家上升至 96 家，电商客户对公司的采购量同比增长超 50%，公司电商类客户收入占总营业收入比例上升至 38.43%，电商类客户结构体系的建设推动公司业绩快速增长。

②客户结构持续优化

2023 年度-2024 年度，公司客户结构实现从“零散化、低产出”向“头部化、高产出”的战略转型，公司持续加大与核心客户的战略合作，将定制化资

源向核心客户倾斜，保障头部客户大额订单的稳定交付，同时提高客户准入门槛，主动减少年度采购额低、信用风险高、渠道覆盖能力弱的零散小型客户。2023 年度-2024 年度，公司前五大客户收入由 28,783.76 万元上升至 42,425.41 万元，涨幅比例约为 47.39%，平均每家客户销售收入（营业收入/客户数量）由 82.52 万元/家上升至 105.71 万元/家，涨幅比例约为 28.10%，核心客户持续放量以及平均客户创收持续提升带来业绩快速增加。

③境内客户占比持续上升

2023 年和 2024 年，公司境内客户收入占比持续提升，由 42.72%上升至 46.44%，境内客户的持续拓展致使公司整体业绩大幅度提高，具体分析参见下一段落“（3）境内外销售情况”。

（3）境内外销售情况

2023 年和 2024 年度，公司分别实现营业收入 55,842.85 万元和 75,223.52 万元，同比增长 31.93%及 34.71%；从境内来看，公司 2023 年度和 2024 年度分别实现营业收入 23,855.05 万元和 34,930.89 万元，同比增长 76.44%和 46.43%；从境外来看，公司 2023 年度和 2024 年度分别实现营业收入 31,987.80 万元和 40,292.62 万元，同比增长 11.04%和 25.96%，各个方面均呈现增长趋势，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度	
	金额	变动	金额	变动
境内	34,930.89	46.43%	23,855.05	76.44%
境外	40,292.62	25.96%	31,987.80	11.04%
合计	75,223.52	34.71%	55,842.85	31.93%

①境内方面

公司收入呈现高速增长趋势，一方面是公司响应全球汽车零部件线上化进程需求，积极拓展国内电商类客户，深化如扬腾科技、晟沐贸易等跨境电商企业的合作，2024 年度，电商类客户采购金额达 2.89 亿元，占比为 38.43%，同比增长超 60%，电商类客户的积极拓展推动境内收入快速增长；另一方面，随着国内汽车后市场需求进入释放期，公司持续开拓国内线下优质经销商与维修

连锁客户，重点布局国内一、二线城市维修厂、连锁汽配渠道，本土汽配终端需求的增长也为公司业绩带来了少部分贡献。

②境外方面

公司收入呈现稳定增长趋势，主要原因如下：

A.核心市场需求刚性增长

公司境外核心市场为欧美成熟汽车后市场，其中美国市场为第一大境外市场。根据 S&P Global Mobility 数据统计，2023-2024 年美国汽车平均车龄分别达 12.5 年及 12.6 年，持续刷新历史新高，车辆老龄化直接带动售后零部件更换需求刚性增长；据 Auto Care Association 统计，2024 年美国汽车后市场总销售额同比增长 5.7%，达到 4,137 亿美元，为公司境外业务增长提供了广阔的市场空间与需求基础。

B.核心大客户深度绑定

公司与北美汽车后市场龙头企业 Dorman Products, Inc、Arnott, LLC、Motorcar Parts of America, Inc.等建立了长期稳定的合作关系，2023 年度与 2024 年度，公司前五大境外客户收入占公司境外收入比例为 63.20%及 71.60%，核心大客户订单持续放量，为境外收入提供了稳定支撑。

（4）主要客户经营业绩

2020 年-2024 年度，公司主要客户 Dorman Products, Inc.（纳斯达克代码：DORM）和 Motorcar Parts of America, Inc.（纳斯达克代码：MPAA）营业收入均呈现出稳步增长的态势，进而带动对公司的采购需求，具体情况如下：

单位：亿元美元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	营收 金额	同期 变动	营收 金额	同期 变动	营收 金额	同期 变动	营收 金额	同期 变动	营收 金额
DORM	20.09	4.11%	19.30	11.31%	17.34	28.88%	13.45	23.11%	10.93
MPAA	7.18	5.07%	6.83	5.04%	6.50	20.25%	5.41	0.92%	5.36

注：数据来源于 wind

由于公司其他主要客户多为未上市主体，未披露相关业绩数据，以其对公司的采购额为例分析其业绩变动趋势，2023 年度与 2024 年度，公司前五大客

户对公司的采购额为 28,783.76 万元和 42,425.41 万元，增长幅度为 17.38%及 47.39%，下游客户采购需求呈现增加趋势。

综上，公司 2023 年、2024 年度收入大幅增长具有合理性。

此外，公司 2023 年、2024 年度净利润大幅增长主要系随着销售收入规模呈现较快增长，盈利能力水平提升所致，净利润增长趋势与收入增长趋势相一致，增长具有合理性。

2、2025 年 1-9 月收入增幅收窄、净利润较同期下滑的原因及合理性，业绩变动趋势与同行业可比公司是否存在较大差异

2025 年度，公司收入和净利润分别为 78,012.48 万元和 8,526.88 万元，同比变动 3.71%和-19.89%，呈现收入增幅收窄、净利润较同期下滑趋势，主要原因是受 Cardone Industries, Inc.集团债务危机影响。

2025 年度，公司对其销售额仅剩 512.04 万元，较同期减少 11,929.67 万元，降幅约 95.88%；同时，公司基于谨慎性原则，对其应收账款余额 1,606.79 万元计提全额信用减值准备，两项指标对公司净利润直接造成重大影响。此外，Cardone Industries, Inc.集团债务危机对公司的影响也直接造成了公司业绩变动趋势与同行业可比公司存在差异，具体比较如下：

单位：万元

公司名称	2025 年度收入同比变动	2025 年度净利润同比变动
Dorman Products, Inc.	6.03%	7.47%
冠盛股份	10.67%	-1.17%
正裕工业	20.70%	33.97%
金麒麟	1.65%	47.95%
开特股份	36.68%	25.66%
可比公司均值	15.14%	22.78%
建邦科技	3.71%	-19.89%

注：上表中同行业可比上市公司数据来源于定期报告。

考虑到公司对 Cardone Industries, Inc.交易已在中国人民财产保险公司投保，赔付比例为 90%左右（预计该收益将体现至 2026 年度），且公司泰国工厂属于公司新设项目，产能尚未完全释放，当期亏损超 600 万元，若将 2025 年度这两项特有因素（Cardone Industries, Inc.应收坏账计提以及泰国子公司亏损）剔除，

恢复至当期利润表进行模拟计算，2025 年度净利润约为 1.06 亿（未恢复当期 Cardone Industries, Inc. 销售额下降对公司的影响），与上一年度基本持平。

综上，2025 年度公司收入增幅收窄、净利润较同期下滑，业绩变动与同行业可比公司存在差异具有合理性。

（二）结合在手订单、新拓展客户、期后业绩等情况，说明公司业绩是否存在持续下滑风险，相关风险是否充分揭示，发行人采取的应对措施及其有效性

1、在手订单

截至 2026 年 5 月 27 日，公司在手订单金额为 2.07 亿元（不含税），属于合理范围。公司与主要客户签订年度合作协议或框架协议，年度合作协议或框架协议一般没有约定总采购金额。客户根据协议约定，结合实时产品需求情况形成实时订单需求并反馈给公司，在手订单执行周期通常为 30-90 日，交付速度较快，因此常年维持在 1-2 亿元级别，公司在手订单不存在大幅下降情形。

2、新拓展客户

公司积极开拓客户，持续拓展国内外优质汽车零部件连锁企业、跨境电商客户、维修连锁客户、经销商等，2025 年度，公司新拓展客户 305 家（本年度初次合作），占总客户数量比例为 37.94%，来自新客户的收入为 5,421.81 万元，占公司总营业收入比例为 6.95%，新客户的第一次采购通常以小批试样为主，随着与公司的持续磨合，新客户将持续放量，有利于公司业绩进一步提高。

2025 年度，公司新拓展的主要客户情况如下：

单位：万元	
公司名称	2025 年度销售额
BBB Industries, LLC	854.38
INDEPENDENCE DRIVELINE	306.15
梅施汽车零部件（上海）有限公司	142.27
上海司顺国际贸易有限公司	119.20
WETHERILL ASSOCIATES, INCORPORATED	117.87

BBB Industries, LLC 则是一家总部位于美国阿拉巴马州达芙妮的全球领先可持续制造企业，是北美汽车后市场非易损再制造零部件领域的龙头厂商，覆

盖乘用车、商用车、重型卡车全场景；INDEPENDENCE DRIVELINE 是美国 Wharton Automotive Group 旗下全资子公司，行业定位是全球高性能传动系统零部件领域的领先供应商，专注高性能汽车传动系统零部件的全链条供应；梅施汽车零部件（上海）有限公司是全球军工与汽车科技巨头德国莱茵金属集团在华设立的全资子公司，聚焦汽车售后零部件一站式供应与全链条技术服务，覆盖乘用车、轻型/重型商用车、工程机械、农用机械等全场景；上海司顺国际贸易有限公司为跨境电商司顺集团旗下的核心全资子公司，其自由品牌 VEVOR 已运营 10 余年，聚焦汽车维修专用工具、汽保设备、汽修配套耗材等品类，深度渗透汽车后市场维修养护全场景，覆盖乘用车、商用车维修厂、专业改装厂、DIY 用户的全维度需求；WETHERILL ASSOCIATES, INCORPORATED（商业品牌名 WAI/WAI global）是全球汽车后市场旋转电气件与发动机管理核心部件领域的头部私营制造与分销企业，总部位于美国佛罗里达州米拉玛市，是北美、欧洲及全球汽车独立售后市场的核心供应商，与 Dorman Products, Inc.、BBB Industries, LLC 并称北美汽车后市场非易损电气件赛道的标杆企业，深度覆盖乘用车、商用车、工程机械等全场景的售后零部件需求。

3、期后业绩

根据公司未审计报表数据，2026 年 1-3 月营业收入为为 19,198.95 万元，同比变动 9.85%，收入规模较上年同期呈现增长趋势，归属于上市公司股东的净利润为 1,771.53 万元，同比变动-5.20%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润为 1,761.94 万元，同比变动-3.91%，净利润有所下滑主要系美元汇率有所下滑，汇兑损益费用同期相对增加以及泰国新建工厂仍处于亏损状态所致。

4、报告期内主要客户情况

报告期内，公司前五名客户销售情况如下：

年度	序号	客户名称	销售收入 (万元)	占总营 收比例	营收同期 变动比例
2025 年度	1	Dorman Products, Inc.	14,944.31	19.16%	35.74%
	2	温州市晟沐贸易有限公司	8,823.09	11.31%	52.61%
	3	福州扬腾网络科技有限公司	6,961.70	8.92%	-22.36%
	4	深圳格罗西科技有限公司	5,528.82	7.09%	30.84%

年度	序号	客户名称	销售收入 (万元)	占总营 收比例	营收同期 变动比例
	5	山东途易商贸有限公司	5,030.79	6.45%	56.01%
	合计		41,288.71	52.93%	-2.68%
2024 年度	1	CARDONE Industries, Inc	12,441.71	16.54%	55.20%
	2	Dorman Products, Inc.	11,009.74	14.64%	37.34%
	3	福州扬腾网络科技有限公司	8,966.97	11.92%	88.05%
	4	温州市晟沐贸易有限公司	5,781.33	7.69%	24.98%
	5	深圳格罗西科技有限公司	4,225.66	5.62%	13.39%
	合计		42,425.41	56.40%	47.39%

注：以上数据按同一控制下合并口径统计。

报告期内，前五名客户群体变动较小，CARDONE Industries, Inc 因其集团债务问题，公司主动对其减少发货，致使其退出 2025 年度前五大客户行列。

报告期内，公司与前五大客户合作良好，收入占比稳定，除福州扬腾网络科技有限公司之外，前五名客户收入均呈现稳定增长，复购率较高。2025 年度，福州扬腾网络科技有限公司对公司采购额有所下降主要系上一年度业务高速发展，市场终端反馈良好，下游客户持续大批量补货下单，本期恢复至正常采购水平所致。

报告期内，公司前五大客户基本情况如下：

序号	主要客户	成立时间	初次合作时间	主营业务	近三年度营业收入	市场地位
1	Dorman Products, Inc	1978 年	2005 年	汽车售后维修市场零部件研发、生产和销售	19.30 亿美元、20.09 亿美元、21.30 亿美元	全球汽车售后市场历史最悠久、最具影响力的独立零部件供应商之一
2	温州市晟沐贸易有限公司	2018 年	2019 年	汽车零配件及其他配件销售	未披露	跨境电商企业
3	福州扬腾网络科技有限公司	2017 年	2021 年	汽车配件产品的线上销售	17.62 亿元、32.71 亿元、44.40 亿元	根据灼识咨询数据，以 2024 年营业收入口径统计，其集团在以北美地区为主要销售区域的线上汽配卖家中市场份额位列第三，系其中排名最高的中国跨境电商汽配卖家，目前深交所已受理其集团的创业板

序号	主要客户	成立时间	初次合作时间	主营业务	近三年度营业收入	市场地位
						IPO 申请
4	深圳格罗西科技有限公司	2020 年	2021 年	汽车零配件及其他配件销售	未披露	国内西南地区汽配跨境电商的代表性企业
5	山东途易商贸有限公司	2015 年	2017 年	汽车零配件及其他配件销售	未披露	山东省跨境电商龙头企业、潍坊市跨境电子商务协会会长单位
6	CARDONE Industries, Inc	1970 年	2004 年	汽车售后市场再制造零部件的研发、生产和销售	未披露	扎根汽车后市场及再制造领域，美国汽配零部件技术和创新领域的行业领导者

注：数据来源于上市公司/拟上市公司公告或官方网站等公开信息

5、公司业绩是否存在持续下滑风险，相关风险是否充分揭示，发行人采取的应对措施及其有效性

（1）公司业绩是否存在持续下滑风险，相关风险是否充分揭示

2025 年度，公司收入增幅收窄、净利润较同期下滑，主要原因是受 Cardone Industries, Inc.集团债务危机影响以及泰国子公司产能尚未完全释放仍处于亏损状态。Cardone Industries, Inc.集团事件为偶发性事件，2026 年度之后将不再受其影响。尽管受到 Cardone Industries, Inc.事项的影响，但 2025 年度公司整体收入仍处于增长态势，净利润下滑主要受其坏账计提影响。

报告期内，公司与主要客户合作良好，新客户拓展数量持续增加，在手订单稳定，期后第一季度营收呈现上涨趋势，叠加公司在售产品的市场规模持续增加、产品矩阵持续升级、市场渠道持续拓展以及泰国产能的逐步释放，公司未来业绩会进一步上升，持续下滑风险较小。

但若未来市场竞争、国际贸易摩擦、生产管理经验、知识产权和技术等因素发生不利变动，则可能给公司经营业绩造成不利影响。相关风险已在募集说明书“第七节本次发行对上市公司的影响”之“五、（二）”中充分揭示。

（2）发行人采取的应对措施及其有效性

发行人采取的应对措施及其有效性参见本回复“问题 1.关于经营情况和主要客户”之“三、（二）、2、公司的应对措施及其有效性。”

（三）补充披露报告期内各主要产品的收入、毛利率情况

报告期内各主要产品的收入，公司已在募集说明书“第五节主要财务数据”之“（二）、1、营业收入”中补充披露如下：

“最近三年度，公司主要产品的收入情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
传动系统	20,329.68	26.06%	21,608.30	28.73%	17,734.23	31.76%
转向系统	12,674.40	16.25%	16,309.12	21.68%	8,716.77	15.61%
电子电气系统	16,686.14	21.39%	11,065.57	14.71%	8,020.83	14.36%
汽车电子	5,995.76	7.69%	7,233.10	9.62%	3,491.80	6.25%
制动系统	6,038.82	7.74%	7,200.61	9.57%	7,234.83	12.96%
发动系统	5,415.53	6.94%	5,858.23	7.79%	5,287.13	9.47%
车身仪表照明及附属装置	5,830.07	7.47%	4,005.90	5.33%	3,615.64	6.47%
其他	5,042.08	6.46%	1,942.68	2.58%	1,741.61	3.12%
合计	78,012.48	100.00%	75,223.52	100.00%	55,842.85	100.00%

公司收入按产品类别区分，公司产品包括传动系统、转向系统、电子电气系统、汽车电子系统、制动系统、发动系统、车身仪表照明及附属装和其他系统产品。

2024 年度，公司各类别产品均获得不同程度的增长。其中，传动系统、转向系统、电子电气系统合计实现 48,982.99 万元收入，合计同比增加 42.10%，是本期业绩增长的最主要品类群体。本期，传动系统与转向系统业务大幅增长主要系受益于汽车后市场业务板块所处的行业市场环境持续向好，同时公司持续优化客户结构，紧跟市场发展趋势大幅拓展电商类客户及境内客户，叠加深度绑定的核心客户经营业绩及采购需求持续向好等因素所致；电子电气系统业务大幅增长主要系公司积极布局家庭庭院赛道，打造公司第二增长曲线，开发泳池用产品（如泳池消杀设备、泳池过滤设备等）和割草机配件等庭院用品，该系列产品销量有所增加所致。

2025 年度，受 Cardone Industries, Inc. 母公司破产重组影响，公司主

动减少对其销售，导致传动轴总成、循环球转向器总成、齿轮齿条转向器总成等产品销售均有所减少，直接造成公司传统系统及转向系统销量不同程度下滑，但公司电子电气系统产品销量仍保持持续增长趋势，主要系公司积极布局家庭庭院赛道，打造公司第二增长曲线，开发泳池用产品（如泳池消杀设备、泳池过滤设备等）和割草机配件等庭院用品。2025 年度，公司家庭庭院产品（如泳池用产品、割草机用产品等）实现收入 6,552.21 万元，占总收入比例超 8%。

公司其他类产品是由摩托车（含 ATV/UTV）、行驶系统、冷却系统、点火系统等几类产品构成。2025 年度，公司其他类产品销售占比较大的主要为摩托车类产品，占当期其他产品业务收入的 74.02%，同比增长 505.81%，主要系公司加大摩托车赛道客户的拓展以及持续开发差速器、变速箱、防护罩等高附加值新品所致。”

报告期内各主要产品的毛利率，公司已在募集说明书“第五节 主要财务数据”之“（二）、3、毛利率”中补充披露如下：

“最近三年度，公司主要产品的毛利率情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
传动系统	28.96%	30.53%	30.58%
转向系统	24.26%	28.06%	26.75%
电子电气系统	30.18%	31.76%	30.57%
汽车电子	42.30%	41.24%	42.05%
制动系统	25.54%	27.61%	28.79%
发动系统	26.42%	24.92%	24.34%
车身仪表照明及附属装置	31.72%	28.05%	29.81%
其他	29.19%	16.58%	24.09%
合计	29.26%	30.00%	29.62%

最近三年度，公司主要产品毛利率合计数为 29.62%、30.00%和 29.26%，整体水平较为稳定，各类型产品具有品种多、批量小、批次多的特点，因此各年度有所浮动，常年保持在 25%-30%之间。其中，公司汽车电子产品毛利率维持在 41%-43%的高毛利水平，主要系随着汽车“新四化”的不断发展，汽车电子产品需求会不断提高，公司顺应市场需求，持续研发新品并加快产品的迭代升级，积极推进汽车电子板块自产化，每年新投放市场的产品型号约 2,000-

3,000 项，科技含量充足且附加值较高，因此获得较高的产品定价权。

2025 年度，公司传动系统和转向系统毛利率均有所下滑，主要系高毛利型号产品销售减少以及规模效应有所降低所致。本期受 Cardone Industries, Inc. 母公司破产重组影响，公司主动减少对其销售，导致传动轴总成、循环球转向器总成、齿轮齿条转向器总成等高毛利型号产品销售比例均有不同程度的降低。同时，公司亦积极开发新产品，前期模具开发投入较大，导致分摊成本较高，综合因素拉低两项业务平均毛利率。”

二、公司境外销售收入涉及的具体区域及产品情况，外销收入确认时点，报告各期报关数据、出口退税金额、信保数据等与外销业务规模是否匹配；发行人对海外市场是否存在较大依赖，相关区域贸易政策是否发生重大不利变化，公司应对措施及其有效性，风险提示是否充分

（一）公司境外销售收入涉及的具体区域及产品情况，外销收入确认时点，报告各期报关数据、出口退税金额、信保数据等与外销业务规模是否匹配

1、公司境外销售收入涉及的具体区域及产品情况，外销收入确认时点

（1）公司境外销售收入涉及的具体区域及产品情况

报告期内，公司境外销售收入涉及的具体区域及产品情况如下：

单位：万元

年度	区域	国家	产品类别	销售金额	占比
2025 年度	北美地区	美国	制动系统、传动系统、电子电气系统、转向系统、发动系统、汽车电子、车身仪表照明及附属装置、其他	29,780.72	38.17%
		加拿大	传动系统、电子电气系统、发动系统、汽车电子、车身仪表照明及附属装置、其他	894.69	1.15%
		墨西哥	制动系统、传动系统、汽车电子、其他	474.28	0.61%
		其他国家	制动系统、汽车电子	42.88	0.05%
		小计		31,192.57	39.98%
	欧洲地区	德国	制动系统、传动系统、电子电气系统、转向系统、发动系统、汽车电子、车身仪表照明及附属装置、其他	992.30	1.27%
		荷兰	电子电气系统	929.12	1.19%
		法国	传动系统、发动系统、电子电气系统、汽车电子、车身仪表照明及附属装置、其他	514.75	0.66%

年度	区域	国家	产品类别	销售金额	占比
		意大利	传动系统、电子电气系统、汽车电子、车身仪表照明及附属装置、其他	264.42	0.34%
		其他国家	制动系统、传动系统、电子电气系统、转向系统、发动系统、汽车电子、车身仪表照明及附属装置、其他	677.48	0.87%
		小计		3,378.07	4.33%
	其他市场		制动系统、传动系统、电子电气系统、转向系统、发动系统、汽车电子、车身仪表照明及附属装置、其他	133.85	0.17%
	合计			34,704.49	44.49%
2024 年度	北美 市场	美国	制动系统、传动系统、电子电气系统、转向系统、发动系统、汽车电子、车身仪表照明及附属装置、其他	35,029.32	46.57%
		加拿大	传动系统、电子电气系统、发动系统、汽车电子、其他	830.08	1.10%
		墨西哥	制动系统、传动系统、汽车电子、车身仪表照明及附属装置、其他	445.62	0.59%
		小计		36,305.02	48.26%
	欧洲 市场	荷兰	传动系统、电子电气系统	1,417.07	1.88%
		德国	制动系统、传动系统、电子电气系统、转向系统、发动系统、汽车电子、车身仪表照明及附属装置、其他	1,162.45	1.55%
		丹麦	制动系统、转向系统、发动系统、汽车电子、其他	509.07	0.68%
		法国	转向系统、发动系统、电子电气系统、汽车电子、车身仪表照明及附属装置、其他	285.77	0.38%
		其他国家	制动系统、传动系统、电子电气系统、转向系统、发动系统、汽车电子、车身仪表照明及附属装置、其他	435.50	0.58%
		小计		3,809.86	5.06%
	其他市场		制动系统、传动系统、电子电气系统、转向系统、发动系统、汽车电子、车身仪表照明及附属装置、其他	177.74	0.24%
	合计			40,292.62	53.56%
2023 年度	北美 市场	美国	制动系统、传动系统、电子电气系统、转向系统、发动系统、汽车电子、其他	26,862.98	48.10%
		加拿大	制动系统、传动系统、电子电气系统、转向系统、发动系统、汽车电子、车身仪表照明及附属装置、其他	1,430.74	2.56%
		墨西哥	制动系统、传动系统	458.71	0.82%
		小计		28,752.44	51.49%
	欧洲 市场	德国	制动系统、传动系统、电子电气系统、转向系统、发动系统、汽车电子、其他	1,197.74	2.14%

年度	区域	国家	产品类别	销售金额	占比
		荷兰	电子电气系统、发动系统、车身仪表照明及附属装置、其他	1,045.94	1.87%
		英国	制动系统、传动系统、电子电气系统、转向系统、发动系统、汽车电子、车身仪表照明及附属装置、其他	266.95	0.48%
		丹麦	制动系统、转向系统、发动系统、汽车电子	151.24	0.27%
		其他国家	制动系统、传动系统、电子电气系统、转向系统、发动系统、汽车电子、车身仪表照明及附属装置、其他	302.25	0.54%
		小计		2,964.12	5.31%
	其他市场		制动系统、传动系统、电子电气系统、转向系统、发动系统、汽车电子、车身仪表照明及附属装置、其他	271.24	0.49%
	合计			31,987.80	57.28%

报告期内，公司在全球几大主要汽车后市场进行积极布局，不断拓展海外版图，公司产品直接出口国覆盖至北美洲、欧洲、亚洲、大洋洲、非洲等区域的 30 余个国家，产品覆盖制动系统、传动系统、电子电气系统、转向系统、发动系统、汽车电子、车身仪表照明及附属装置、其他等品类。

（2）公司境外销售收入确认时点

公司外销收入模式主要为 FOB 和 CIF 模式，风险转移点均为船舷离岸，公司以取得提单作为确认收入的时点。发行人各报告期内严格按照上述政策确认收入。

2、报告各期报关数据、出口退税金额、信保数据等与外销业务规模是否匹配

（1）报告各期报关数据与外销业务规模是否匹配

报告期各期，公司海关报关数据与外销业务情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
外销收入金额（A）	34,704.49	40,292.62	31,987.80
海关报关数据（B）	34,828.50	41,113.43	32,212.73
差异（C=B-A）	124.01	820.81	224.93
差异率	0.36%	2.04%	0.70%

如上表所示，报告期内，公司境外收入与海关报关数据整体差异较小，各期差异率分别为 0.70%、2.04%、0.36%，主要差异原因系：①两者收入统计存在时间性差异，外销收入以取得提单时确认收入进行统计，海关报关数据以出口日期作为时间截点进行统计；②两者汇率折算存在差异，海关报关数据每月使用的计征汇率作为依据，而发行人境外销售收入确认采用的是交易发生的即期汇率进行折算，故存在汇率差异；③两者收入总量存在差异，部分外销客户存在质量扣款，进而冲减外销收入，而海关报关数据为扣除运保费后的出口销售金额，发生扣款不会影响相关金额。

综上，公司每年度报关金额与账面记录境外销售金额无重大差异，公司境外收入与海关报关数据具有匹配性。

（2）报告各期出口退税金额与外销业务规模是否匹配

报告期各期，公司出口退税金额与外销业务情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
外销业务直接采购成本(A)	25,070.52	25,703.14	20,454.20
退税额(B)	3,246.47	3,329.43	2,621.93
计算的退税率 C=B/A	12.95%	12.95%	12.82%
根据税法公司可享受的退税率 D	13%	13%	13%
差异率 E=C-D	-0.05%	-0.05%	-0.18%

报告期内，公司根据出口退税额及外销业务直接采购成本计算的出口退税率与享受的政策退税率的差异率分别为-0.18%、-0.05%和-0.05%，整体差异率较小，存在差异主要系部分产品如铜接头、法兰、铝管等根据政策不享受退税以及部分产品已认证内贸抵扣进项税后外销时不再享受退税。

综上，报告各期公司出口退税金额与外销业务规模匹配。

（3）报告各期信保数据等与外销业务规模是否匹配

报告期各期，公司信保数据等与外销业务情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
已投保收入金额	32,365.63	37,433.91	29,550.76

外销收入	34,704.49	40,292.62	31,987.80
保险金额占外销收入比	93.26%	92.91%	92.38%

报告期各期，公司已投保的外销收入金额占总外销收入比分别为 92.38%、92.91%和 93.26%，投保比例较高，少部分外销收入未投保主要系该类外销客户付款条件较好，在发货前已付清货款，发行人不再进行投保。

综上，公司报告各期信保数据等与外销业务规模匹配。

（二）发行人对海外市场是否存在较大依赖，相关区域贸易政策是否发生重大不利变化，公司应对措施及其有效性，风险提示是否充分

1、发行人对海外市场是否存在较大依赖

报告期内，公司境内外市场销售情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内	43,308.00	55.51%	34,930.89	46.44%	23,855.05	42.72%
境外	34,704.49	44.49%	40,292.62	53.56%	31,987.80	57.28%
其中：美国	29,780.72	38.17%	35,029.32	46.57%	26,862.98	48.10%
合计	78,012.48	100.00%	75,223.52	100.00%	55,842.85	100.00%

美国是全球最大、最成熟的单体汽车市场之一，专业化、标准化及细分度高，质量体系完善，对产品质量和服务要求较高，汽车后市场规模庞大，因此公司外销收入来源于美国的比例相对较高。近年来，公司不断积极开发国内市场，外销占比从 2017 年度的 92.12%降至 2025 年度的 44.49%，形成国内、国外销售齐平的局面，不存在对海外市场较大依赖的情形。

2、相关区域贸易政策是否发生重大不利变化

报告期内，公司外销产品主要销往美国、欧洲等国家。除美国外，其他主要出口地不存在针对我国汽车零部件产品出口的重大限制性政策。近年来，美国对我国多次加征关税，具体情况如下：

2018 年 6 月 15 日，美国政府正式发布了针对中国产品征收关税清单（500 亿关税清单），2018 年 9 月 18 日，美国政府公布针对中国产品加征关税清单（2000 亿关税清单），至此，在前述一般关税 2.50%的基础上加征关税 25%。

2025 年 3 月 4 日，特朗普宣布对中国制造的所有商品再次加征关税 20%，至此，公司相关产品在前述一般关税 2.50%的基础上加征关税税率 45%，此项加征的关税政策为“芬太尼关税”。

2025 年 3 月 26 日，特朗普签署公告宣布，根据《1962 年贸易扩展法》第 232 条，自 2025 年 4 月 2 日起，对汽车及部分零部件加征 25%关税。

2025 年 8 月 12 日，中美双方发布《中美斯德哥尔摩经贸会谈联合声明》。美方承诺继续调整对中国商品（包括香港特别行政区和澳门特别行政区商品）加征关税的措施，自 8 月 12 日起继续暂停实施 24%的对等关税 90 天。中方自 8 月 12 日起继续暂停实施 24%对美加征关税以及有关非关税反制措施 90 天。由于减震器产品不适用对等关税，因此该项关税政策的颁布对于汽车零部件的关税税率不造成影响。

2025 年 11 月 10 日，美国白宫官网正式发布关于中美贸易协议的文本，美国将中国输美商品的芬太尼相关附加关税从 20%降至 10%，并延长对等关税暂停期限至 2026 年 11 月 10 日，至此公司相关汽车零部件出口美国的关税下降 10%。

2026 年 2 月 24 日，美国海关官宣，终止征收对等关税和芬太尼关税。截至本回复出具日，美国对公司主要汽车零部件类产品的加征关税为 50%。

报告期内，美国多次对中国加征关税，但公司受贸易战影响较小，主要系公司产品出口主要是 FOB/CIF 模式，额外加征关税由客户承担，考虑到公司产品对美国客户黏性较高、议价能力较强，虽有部分客户要求公司对产品降价销售，但公司基本维持原价格体系。此外，报告期内，公司对美国销售收入为 26,862.98 万元、35,029.32 万元及 29,780.72 万元，基本维持稳定；剔除 Cardone Industries, Inc.集团因素后，公司对美国收入为 19,216.74 万元、22,587.61 万元及 29,012.65 万元，呈现持续增长趋势。综上，美国区域贸易政策对公司业绩影响较小。

3、公司应对措施及其有效性，风险提示是否充分

为应对中美贸易摩擦，尽量减少中美关税对公司业绩影响，公司采取了以下应对措施：

（1）产品迭代升级。公司在汽车后市场提前布局汽车电子、“软硬件相结合”产品的研究开发工作，进行了一定的技术储备，提高公司产品的附加值和技术含量，推动公司各类产品不断进行迭代升级（比如传动系统从以传动轴等产品为主到以分动箱等产品为主），紧跟汽车后市场需求变化，不断推出在汽车后市场具有“新奇特”、“唯一性”特点的产品，降低产品的可转移性。

（2）持续开拓国内外优质汽车零部件连锁企业、跨境电商客户、维修连锁客户、经销商等客户以降低对美国市场的依赖程度。2025 年度，公司海外版图进一步扩大，公司产品直接出口国覆盖美洲、欧洲、亚洲、大洋洲、非洲等区域已达 30 余个国家，合计新拓展客户达 305 家（本年度初次合作），占本期合作的总客户数量比例为 37.94%，合计电商类客户采购金额约 3.63 亿元，占比为 46.52%，同比增长 19.28%。

（3）产品矩阵持续扩容。公司持续深耕汽车后市场业务的同时，同步扩展家庭庭院、摩托车、船艇行业，积极开发涵盖泳池用品（如盐氯发生器、水泵、水阀、加热器）、割草机配件、摩托车维修配件、游艇摩托艇用品等产品。其中，家庭庭院装备行业正处于高速扩容阶段，根据《2024 全球庭院用品市场洞察报告》，2024 年全球庭院设备市场总收入为 338.5 亿美元，预计在 2024 至 2029 年期间将以 7.25%的年均复合增长率增长，到 2029 年有望达到 480.3 亿美元。公司积极布局非汽车行业产品矩阵，有效推动公司业绩进一步增长。

（4）设立泰国生产型子公司。公司境外客户主要以美国企业为主，近年来，美国对中国汽车零部件产品持续加征关税，基于美国客户的采购需求，为保持与境外重要客户的长期持续合作，公司选择在泰国建设产线进行生产和销售以降低客户关税成本。截至 2025 年 7 月，泰国子公司已通过工业园区管理局（IEAT）验收，预计 2026 年达到盈亏平衡点。

报告期内，公司总体营业收入持续上涨，境内市场占比不断提高，海外市场依赖度不断降低，且在受到 Cardone Industries, Inc.集团影响下，对美国区域整体销售仍保持稳定，证明公司应对措施具有有效性。此外，相关风险提示已在募集说明书“第七节 本次发行对上市公司的影响”之“五、（二）、2、国际贸易摩擦及境外经营风险”中充分披露。

三、2024 年度第一大客户 Cardone Industries, Inc.与发行人合作历史、报告期后业务合作情况，截止目前发行人与 Cardone Industries, Inc.应收款项余额及回款情况。结合各年度发行人对其销售情况及业绩贡献率，分析 Cardone Industries, Inc.母公司进入破产程序对发行人未来业绩的影响，公司的应对措施及其有效性

（一）2024 年度第一大客户 Cardone Industries, Inc.与发行人合作历史、报告期后业务合作情况，截止目前发行人与 Cardone Industries, Inc.应收款项余额及回款情况

1、2024 年度第一大客户 Cardone Industries, Inc.与发行人合作历史

公司自 2004 年成立后便开始与 Cardone Industries, Inc.进行接洽，合作历史悠久，形成了长期稳定的合作关系，公司为其提供半成品和成品，主要包括传动类产品、制动类产品、转向类产品、电子电气类产品等；该公司具备专业的工程设计能力和产品验证能力，在美国相关细分领域有较高的品牌知名度、市场份额较高，具有较强的竞争优势。

随着公司与 Cardone Industries, Inc.的合作不断加深以及汽车后市场需求不断增加，Cardone Industries, Inc.对公司的采购额也不断提高，最高峰 2018 年度采购额达到 25,785.23 万元。2025 年度以来，随着其对公司付款出现延期迹象以及其集团债务危机事件的出现，公司对其进行主动管理，严格执行风险管控程序，限制其采购订单，控制销售额，因此公司对 Cardone Industries, Inc.的销售有所降低，具体情况如下：

单位：万元

年度	对 Cardone Industries, Inc.销售额	总销售额	收入占比
2025	512.04	78,012.48	0.66%
2024	12,441.71	75,223.52	16.54%
2023	7,646.24	55,842.85	13.69%

2、报告期后业务合作情况，截止目前发行人与 Cardone Industries, Inc.应收款项余额及回款情况

报告期后（2026 年 1-3 月），Cardone Industries, Inc.对公司无下达订单，公司对其无销售。截至 2026 年 3 月 31 日，公司对 Cardone Industries, Inc.应收

余额 1,581.78 万元（期后应收余额原币无变动，汇率变动致使期后应收余额本位币发生变动）。2026 年 1-3 月，Cardone Industries, Inc.对公司无回款。此外，公司对 Cardone Industries, Inc.交易已在中国人民财产保险公司投保，赔付比例为 90%左右，目前处于正常理赔流程。

（二）结合各年度发行人对其销售情况及业绩贡献率，分析 Cardone Industries, Inc.母公司进入破产程序对发行人未来业绩的影响，公司的应对措施及其有效性

1、结合各年度发行人对其销售情况及业绩贡献率，分析 Cardone Industries, Inc.母公司进入破产程序对发行人未来业绩的影响

报告期内，发行人对其销售情况及业绩贡献率本回复“问题 1、关于经营情况和主要客户”之“三、（一）、1、2024 年度第一大客户 Cardone Industries, Inc.与发行人合作历史”。

短期来看，Cardone Industries, Inc.母公司进入破产程序对发行人业绩有所影响，最直接体现为公司 2025 年度收入增幅有所下降以及净利润有所降低，2025 年度公司收入为 78,012.48 万元，同期增长 3.71%，而 2023 年及 2024 年度的同期增长幅度为 31.93%及 34.71%，增长幅度有所减少；此外受其采购额降低以及应收账款 1,606.79 万元余额全额计提影响，公司 2025 年度净利润为 8,526.88 万元，同期减少 19.89%。

长期来看，公司业绩受其影响较小，主要原因系公司所处行业市场规模大且稳定，单一客户的减少对发行人客户需求影响较小。公司目前核心业务集中于汽车后市场，其规模与汽车保有量及车龄紧密相关，汽车保有量越大、车龄时间越长，汽车后市场的需求量越大。在经济发展良好期，新车销量较多，导致汽车保有量增加；在经济衰退期，新车销量较少，但汽车更新速度也因此下降，正在使用车辆的平均车龄增加，两种情况均导致汽车后市场需求增加，汽车后市场的发展受经济周期性波动影响较小。目前汽车后市场规模依旧处于持续增长状态，随着公司在这一行业的持续深耕与经营，净利润变动趋势将快速扭转并处于持续上升状态。

此外，公司积极拓展家庭庭院用产品作为公司第二增长曲线，持续不断研

发投入提升产品智能化和电控化水平并进一步丰富产品矩阵，积极推动泰国产能快速释放等措施以应对 Cardone Industries, Inc.客户对公司的影响，详情本问题回复之“三、（二）2、公司的应对措施及其有效性”。综上，该事项对公司未来业绩影响较小。

2、公司的应对措施及其有效性

面对 Cardone Industries, Inc.客户对公司的影响，公司积极施加以下措施：

（1）积极布局家庭庭院赛道，打造公司第二增长曲线

公司在持续深耕汽车后市场的同时，亦在积极布局家庭庭院赛道，打造公司第二增长曲线。家庭庭院装备行业目前正处于加速扩容阶段，随着城市化进程推进和中产阶级规模扩大，越来越多家庭开始重视庭院等户外空间的打造与利用，庭院已成为提升生活品质的重要环节，园林机械、泳池设备等家庭庭院类装备的市场规模持续扩大。

全球家庭庭院经济持续升温，市场规模保持稳健上行态势，根据《2024 全球庭院用品市场洞察报告》，2024 年全球庭院设备市场总收入为 338.5 亿美元，预计在 2024 至 2029 年期间将以 7.25%的年均复合增长率增长，到 2029 年有望达到 480.3 亿美元，产品需求刚性充足，行业长期增长空间广阔。公司依托在汽车后市场领域深耕多年沉淀的核心竞争优势，充分发挥跨境供应链整合、全球化渠道布局、海外客户运营、全流程品控管理及跨境电商全链路运营等核心能力的协同效应，在稳固汽车后市场主营业务基本盘的基础上，战略性切入家庭庭院用品赛道，打造公司第二增长曲线。目前新业务布局已取得阶段性良好成效，2025 年度，公司家庭庭院产品（如泳池用产品、割草机用产品等）已实现 6,552.21 万元，占总收入比例超 8%。

（2）持续不断研发投入，丰富产品矩阵并提升产品智能化和电控化水平

近些年，公司充分利用自身的研发及人才优势，加大研发投入，持续研发新品并加快产品的迭代升级，如“软硬件”相结合产品（电子手刹、分动箱电机等）以及新能源、汽车电子类产品（集成化液晶仪表、商用车毫米波雷达系统、行人碰撞保护系统等）。报告期内，公司每年平均新投放市场的产品型号约 2,000-3,000 项，其中公司管理汽车电子 SKU 已达到 400 余项，截至目前，

公司共取得专利 120 项（其中发明专利 17 项、实用新型专利 100 项、外观设计专利 3 项）和软件著作权 133 项。随着公司研发持续投入以及高科技含量产品不断输出，公司业绩将进一步增长。

（3）国内外相结合持续丰富客户结构

公司持续丰富客户结构，开拓国内外优质汽车零部件连锁企业、跨境电商客户、维修连锁客户、经销商等客户以降低对单一客户依赖程度。2025 年度，国外方面，公司海外版图进一步扩大，公司产品直接出口国覆盖美洲、欧洲、亚洲、大洋洲、非洲等区域已达 30 余个国家；国内方面，合计电商类客户采购金额约 3.63 亿元，占比为 46.52%，同比增长 19.28%。2025 年度，公司合计新拓展客户达 305 家（本年度初次合作），占本期合作的总客户数量比例为 37.94%。

（4）积极推动泰国工厂产能释放

为推动供应链转移以抵御复杂的国际经济形势，目前公司已在泰国建立铸造类汽车零部件生产基地。公司泰国工厂 2025 年 7 月底取得《开业许可证》后，公司主要欧美客户有意向把铸造类零部件（卡钳、支架、飞轮、排气歧管等）的订单转移到泰国子公司，泰国工厂于 2025 年 8 月正式投产，经历了设备调试、样品试制、工艺改进、良率提升等阶段，经过初期试运营，泰国工厂铸造良品率已由初期的 50%左右提升至 95%以上，部分产品已超过 98%，具备商业化供货条件，但后续机加工环节因当地工人熟练度不足等原因导致产量受限，因此，泰国工厂目前尚处于产能爬坡期，产能尚未充分释放。截至 2026 年 3 月 31 日，泰国工厂一共发货约 6 万件，远低于设计产能；随着工人与设备磨合程度的不断提高，预计今年会有明显改善，将助力公司业绩进一步增长。

综上所述，公司积极采取布局家庭庭院赛道、持续不断研发投入丰富产品矩阵并提升产品智能化和电控化水平、持续丰富客户结构、积极推动泰国工厂产能释放等应对措施以进一步降低对单个客户的依赖程度。2025 年度，在公司对 Cardone Industries, Inc.客户减少 1.19 亿元销售额（同期减少 95.88%）的背景下，公司销售额仍达到 7.80 亿元，同比增长 3.71%，因此，公司应对措施有效。

四、报告期内经销收入、经销商数量变动的具体情况及原因，是否符合行

业发展及惯例情况；新老经销商各期贡献的收入及占比，是否存在收入增长较多依赖新增经销商的情况；报告期主要经销商与公司及其控股股东、实际控制人、董事、高管是否存在关联关系

（一）报告期内经销收入、经销商数量变动的具体情况及原因，是否符合行业发展及惯例情况

1、报告期内经销收入、经销商数量变动的具体情况及原因

报告期内，公司的经销收入、经销商数量变动的具体情况如下：

单位：万元、家

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
经销收入	8,431.33	6,968.24	5,246.10
合计收入	78,012.48	75,223.52	55,842.85
经销占比	10.81%	9.26%	9.39%
经销占比变动	1.55%	-0.13%	-
经销商数量	385	478	483
经销商数量变动	-93	-5	-

注 1：客户数量按单体口径统计；

注 2：经销商数量系当期实现销售的经销商。

报告期内，公司的经销收入分别为 5,246.10 万元、6,968.24 万元和 8,431.33 万元，呈现稳定上涨趋势，一是终端行业需求持续释放，国内外汽车后市场车龄持续提升、刚性需求持续增加，以及家庭庭院装备行业也正处于加速扩容阶段，为经销收入增长提供了广阔的市场空间；二是核心优质经销客户持续放量，公司深度绑定泓嘉腾翔、重庆擎弦、增途电子等常年合作经销商，核心客户采购额持续提升，是经销收入增长的核心支撑，报告期各期，年度 50 万元采购额以上的经销商合计收入分别为 3,053.30 万元、4,230.74 万元和 7,027.54 万元；三是产品矩阵持续扩容，公司将高附加值的汽车电子产品、庭院产品等新品类全面导入经销渠道，渠道运营效率大幅提升。从总体来看，报告期内各期，公司经销收入占比则分别为 9.39%、9.26%及 10.81%%，呈现总体保持稳定趋势。

报告期内各期，经销商数量为 483 家、478 家以及 385 家，呈现大幅度下降趋势，一方面，公司汽车后市场呈现渠道头部化、集中化的发展特征，大型老牌经销商的市场份额持续提升，传统零散中小经销商的市场空间持续被整合，

部分前期合作经销商业绩有所下滑；另一方面，公司持续优化经销商体系，淘汰了区域覆盖重叠、采购规模小、终端拓展能力弱、信用风险高的小型经销商，同时提高了经销商准入门槛，要求具备本地化售后服务能力、终端客户资源，将渠道资源、供应链资源、研发资源向优质核心客户倾斜，大幅提升了核心客户的合作粘性与采购规模，精简经销商结构，报告期内，核心经销商（年度 50 万元采购额以上）合计收入占经销收入占比分别为 58.20%、60.71%和 83.35%。

2、是否符合行业发展及惯例情况

近年来，受行业盈利空间缩减、渠道模式变革、新能源转型冲击等因素驱动，国内汽车零部件售后流通行业正经历深度结构性出清，中小零散经销商加速退出，市场份额持续向头部连锁平台、优质核心经销商集中。根据《2025 汽配流通行业经营现状调研报告》统计，2023-2025 年，国内汽配流通领域注销、吊销、停业退出的中小经销商数量持续增长，其中上海等一线城市已有近 50% 的汽配批发商退出市场，行业整体退出率较 2020 年提升超 30 个百分点。根据《汽车后市场连锁企业发展白皮书（2025 年度）》统计，2020-2025 年，国内汽车后市场连锁型企业的市场占比从 16%提升至 34%，而中小经销商、个体工商户的市场占比从 84%下降到 66%，渠道集中化趋势明确。国内汽车零部件流通行业正经历深度结构性洗牌，核心变动趋势与公司经销商结构变动高度契合。

综上，公司报告期内经销收入、经销商数量变动具有合理性，符合行业发展及惯例。

（二）新老经销商各期贡献的收入及占比，是否存在收入增长较多依赖新增经销商的情况

报告期内，公司新老经销商各期贡献的收入及占比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
新客户	114.02	1.35%	2,394.67	34.37%	507.04	9.67%
老客户	8,317.32	98.65%	4,573.57	65.63%	4,739.05	90.33%
合计	8,431.33	100.00%	6,968.24	100.00%	5,246.10	100.00%

注：新客户的定义为历史以来首次合作。

2023 年度-2024 年度，公司经销商新客户收入占比有所增加，主要系公司主动淘汰了一批区域覆盖重叠、采购规模小、终端拓展能力弱、信用风险高的小型经销商后，引入了一批具备本地化售后服务能力、终端客户资源的优质核心经销商客户如泓嘉腾翔、司顺电子、鑫创迪等，此类经销商在 2025 年进一步持续合作，如泓嘉腾翔已上升至公司第一大经销商客户，公司对其实现销售收入 1,315.72 万元。

2025 年度，在合格经销商库已完整布局的前提下，公司经营战略为精简经销商结构，持续淘汰了小型经销商，加大与核心经销商的合作力度，经销商老客户收入占比为 98.65%。

报告期内，在公司成功布局优质核心经销商客户网络后，公司经营战略为持续精简经销商结构，深度绑定泓嘉腾翔、重庆擎弦、增途电子等常年合作经销商，核心客户采购额持续提升是经销收入持续增长的核心支撑。此外，2024 年度，公司新客户经销商合计收入占同期营业收入比例为 3.18%，对收入贡献率较低。综上，公司不存在收入增长较多系依赖新增经销商的情况。

（三）报告期主要经销商与公司及其控股股东、实际控制人、董事、高管是否存在关联关系

报告期各期，公司主要经销商（前十大经销商）与公司及其控股股东、实际控制人、董事、高管不存在关联关系。

五、结合与主要客户合作模式、合作历史及稳定性、产品竞争力、行业竞争格局、公司市场拓展能力等说明发行人对主要客户销售是否具有可持续性，客户集中度较高是否符合行业惯例，发行人是否存在重大客户流失风险与客户集中度较高的经营风险及应对措施

（一）结合与主要客户合作模式、合作历史及稳定性、产品竞争力、行业竞争格局、公司市场拓展能力等说明发行人对主要客户销售是否具有可持续性

1、主要客户合作模式、合作历史及稳定性

报告期内，公司与主要客户合作情况如下：

单位：万元

序号	主要客户	合作模式	初次合作时间	2025 年度销售金额	2024 年度销售金额	2023 年度销售金额
1	Dorman Products, Inc	直销合作	2005 年	14,944.31	11,009.74	8,016.56
2	温州市晟沐贸易有限公司	直销合作	2019 年	8,823.09	5,781.33	4,625.79
3	福州扬腾网络科技有限公司	直销合作	2021 年	6,961.70	8,966.97	4,768.46
4	深圳格罗西科技有限公司	直销合作	2021 年	5,528.82	4,225.66	3,726.71
5	山东途易商贸有限公司	直销合作	2017 年	5,030.79	3,224.59	2,060.23

注：以上数据按同一控制下合并口径统计。

报告期内，公司与主要客户合作均为直销模式、合作历史超 5 年，常年采购金额稳定，销售具有持续性。

2、产品竞争力

（1）公司产品品类齐全

公司主要定位汽车后市场全品类产品开发和供应链整合服务商，而非单一品类制造商，每年向市场新投放产品型号 2,000-3,000 项，管理产品细分型号已达 3 万余项，覆盖传动系统、制动系统、转向系统、电子电气系统、汽车电子系统等品类，可适配全球 98%以上主流乘用车型，可匹配客户的一站式采购需求。

（2）产品具备高附加值

公司建立了“市场需求导向、快速迭代、软硬件结合”的研发体系，持续向高附加值、高技术壁垒的产品延伸（如集成化液晶仪表、商用车毫米波雷达系统、行人碰撞保护系统、辅助类机器人等）。报告期内，公司研发投入 1,926.55 万元、2,300.67 万元和 2,021.14 万元，持续向汽车电子、新能源零部件等高附加值类产品倾斜，截至 2025 年 12 月 31 日，公司已管理汽车电子 SKU 超 400 项，实现近 200 项产品自主生产，高附加值、高技术壁垒的产品的布局将进一步增强公司产品竞争力。

（3）具备定制化开发能力

公司核心竞争力体现在具备汽车后市场全品类产品开发能力，具备根据客户需求进行定制化开发和规模化供应的能力。经过多年发展，公司形成了优秀

的汽车后市场非易损零部件开发与设计团队，针对核心客户的终端需求，提供涵盖产品开发、模具开发、供应链管理、批量稳定供应在内的全流程服务，可充分满足不同区域客户、不同类型客户对产品多样化的需求大幅提升了客户合作黏性。

（4）全链路品控与全球合规能力

公司生产型子公司拓曼电子通过 IATF16949 汽车行业质量管理体系认证，公司建立了“供应商准入-生产过程管控-成品出厂检测-售后质量追溯”的全流程品控体系，产品质量保持长期稳定。此外，公司完成了美国 DOT、FCC、和欧盟 CE 等全球主要市场的合规认证，具备完整的产品合规溯源能力，有效满足欧美市场的监管要求与亚马逊、eBay 等线上平台的准入规则。

（5）成本与交付效率优势

公司与 200 余家核心供应商建立了 10 年以上的长期稳定合作关系，相较于中小厂商，公司具备规模优势，议价能力较强致使客户订货成本具有优势；同时公司搭建了全链路数字化供应链管理系统，实现订单、库存、生产、物流全流程数字化管控，可快速响应客户小批量、高频次、快交付的订单需求，产品交付时间快。

3、行业竞争格局

汽车后市场非易损零部件行业呈现出高度分散的竞争态势，市场集中度较低。该领域涵盖了制动系统、传动系统、电子电气系统等多种产品，参与者类型多样，包括传统的 4S 店体系、大型互联网养车平台（如途虎养车和京东养车）、专业的汽配供应链企业以及数量众多的区域性连锁和独立维修厂。行业竞争的核心围绕供应链效率、产品差异化、技术实力以及渠道覆盖能力展开。

当前，行业受到电动化、智能化和渠道连锁化三大趋势的驱动。随着汽车平均车龄的增长和保有量的扩大，售后需求持续旺盛，独立后市场的份额不断提升。竞争格局呈现出从单一价格战向综合服务能力比拼转变的趋势，具备强大供应链整合能力、数字化运营水平以及高品质产品开发能力的企业有望在竞争中脱颖而出。

公司在中国汽车后市场非易损零部件领域中确立了自己作为重要产品开发

商和供应链服务商的地位。公司采用独特的“轻资产”运营模式，将重心置于市场需求调研、产品设计开发、模具开发及供应链管理环节，采取委托外部供应商生产和自主生产相结合的生产模式。目前产品线覆盖近三万个细分型号，业务市场遍布北美、欧洲等多个国家和地区，国际化运营能力优秀，在非易损零部件领域处于行业领先地位。

4、公司市场拓展能力

（1）境外市场拓展能力

报告期内，公司保持较强的境外市场拓展能力，北美市场方面，公司在强化已有客户合作的同时，持续开拓新客户，公司在受到 Cardone Industries, Inc. 集团影响以及中美贸易摩擦背景下，北美地区收入仍能保持较高水平。在剔除 Cardone Industries, Inc. 集团因素后，报告期内公司对美国收入为 19,216.74 万元、22,587.61 万元及 29,012.65 万元，呈现大幅增长趋势，体现了公司在该地区较为强大的市场维持和拓展能力；欧洲和其他新兴市场方面，公司海外版图进一步扩大，公司产品直接出口国覆盖欧洲、亚洲、大洋洲、非洲等区域已达 30 余个国家。

（2）境内市场拓展能力

报告期内，为响应全球汽车零部件线上化进程需求，公司积极拓展国内电商类客户如扬腾科技、晟沐贸易等跨境电商企业，2025 年度，电商类客户采购金额约 3.63 亿元，占比为 46.52%，同比增长 19.28%。另一方面，随着国内汽车后市场需求进入释放期，公司持续开拓国内线下优质经销商与汽车零部件连锁，重点布局国内一、二线城市维修厂、连锁汽配渠道。报告期内，公司境内金额销售占比由 42.72% 上升至 55.51%；客户数量，2025 年度国内新客户（本年度首次合作）达 219 个，占国内交易总客户数量比例为 36.74%，客户数量与销售额同步增长，体现了极强的境内市场拓展能力。

（3）品类边界拓展能力

报告期内，公司持续研发投入，从传统机械类零部件持续向汽车电子、新能源售后零部件等高附加值、高技术壁垒品类延伸，实现产品价值跨越式突破；同时，公司依托在汽车后市场沉淀的供应链整合、品控管理、全球合规认证、

跨境渠道运营等核心能力，快速切入家庭庭院用品、ATV/UTV 零部件、摩托艇、泳池设备等非汽摩品类，打造机械类产品“生态链”，体现了公司强大的品类边界拓展能力。

（二）客户集中度较高是否符合行业惯例

报告期内，公司可比公司前五名客户占比情况如下：

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
Dorman Products, Inc	单个客户收入占总销售额 10%以上的有 2 名，合计占 40%	单个客户收入占总销售额 10%以上的有 2 名，合计占 39%	单个客户收入占总销售额 10%以上的有 3 名，合计占 44%
冠盛股份	29.18%	28.34%	23.98%
正裕工业	48.50%	40.68%	41.86%
金麒麟	44.74%	37.68%	39.29%
开特股份	47.01%	55.26%	51.77%
可比公司均值	40.31%	40.49%	39.23%
建邦科技	52.93%	56.40%	51.54%

注：因美国年报披露准则不同，Dorman Products, Inc 只披露单个客户收入占总销售额 10% 以上的合计数。

由上表可知，报告期内，同行业可比公司前五大客户集中度普遍较高（特别是开特股份，主要客户集中度基本与公司齐平），主要可比公司前五大客户占比超过 40%，公司客户集中度较高的情况符合行业发展趋势与商业惯例，具备充分的商业合理性。由于可比公司之间所从事的具体业务、产品品类、客户类型和主要市场均存在一定差异，因此，客户集中度存在一定差异具备合理性，具体分析如下：

1、销售模式差异。公司以直销模式为主（占比超过 90%），该业务模式下易出现头部客户集中的特征，以直销模式为主的 Dorman Products, Inc、开特股份、正裕工业和金麒麟的前五客户集中度均超过 40%，公司集中度处于合理区间；冠盛股份以经销模式为主（占比超 98%），客户分散于全球 120 多个国家的区域经销商，该业务模式下导致其客户集中度显著低于其他可比公司。

2、产品结构差异。品类结构差异决定了单客采购规模的分化，公司定位汽车后市场全品类供应链整合服务商，产品覆盖五大品类超 3 万个细分型号，同时拓展了家庭庭院用品品类，丰富的产品结构可为客户的采购需求提供一站式

服务。公司下游客户主要为汽车零部件再制造商、大型销售商、跨境电商等企业，客户自身需求较为广泛，采购品种多，导致单客采购规模大幅提升；而冠盛股份、正裕工业、金麒麟均为单一品类垂直制造商，单品类制造企业属性决定了其单客采购规模受限，客户集中度略低于公司；虽然开特股份从事汽车电子产品制造业务，但其产品细分较为丰富且主要面向前装配套市场，客户主要为汽车整车制造商，其采购规模较大，客户集中度超过 50%符合面向整车厂的汽车零部件企业的客户集中度特征。

3、发展阶段差异。发展阶段与战略布局差异导致集中度的阶段性特征不同。公司处于快速成长期，近年来营收增速显著高于行业平均水平，在保持风险合理分散的前提下，阶段性聚焦头部优质大客户突破是快速提升市场份额与营收规模的常规商业策略；而冠盛股份、正裕工业、金麒麟均为上市多年的成熟企业，核心战略为分散客户风险、均衡客户结构，主动推进客户分散化布局，因此集中度呈现低位均衡特征，与公司成长期战略形成合理差异。

综上，公司客户集中度高与自身业务模式、产品结构、发展阶段等因素高度相关，符合汽车后市场行业发展趋势与商业惯例，具备充分的商业合理性，与可比公司之间的差异具备合理性，不存在显著异常情形。

（三）发行人是否存在重大客户流失风险与客户集中度较高的经营风险及应对措施

1、发行人是否存在重大客户流失风险

尽管公司主要客户 2025 年度存在业务波动的情况，但公司不存在重大客户流失风险，主要分析如下：

（1）核心客户合作粘性较强

公司核心客户如 Dorman Products, Inc、Arnott, LLC、Motorcar Parts of America, Inc.、Schaeffler Group 等均为全球汽车后市场龙头企业，合作年限均超过 10 年。境外大型汽车后市场客户有着较为严格的认证准入，周期通常在 1-2 年，且公司为客户提供全品类一站式供应链服务，覆盖超 3 万个细分型号，客户切换供应商需付出较高的时间成本、认证成本和管理成本，轻易更换核心供应商的可能性较低，合作关系具备较强的稳定性。

(2) 核心客户经营稳健，下游需求具备刚性支撑

公司核心客户集中的美国汽车后市场，2025 年平均车龄已提升至 12.8 年，车辆高龄化带动维修零部件更换需求持续刚性增长，行业需求不存在周期性大幅下滑的风险。Dorman Products, Inc、Arnott, LLC、Motorcar Parts of America, Inc.等核心境外客户以及本土跨境汽配电商等自身经营稳健，采购需求持续稳定增长，2025 年 Cardone Industries, Inc.业务收缩带来的订单缺口，已通过其他核心客户的订单放量、新客户拓展有效填补。

(3) 单一客户依赖度较低

报告期内，公司前五大客户中，单一客户最高收入占比仅为 19.16%，无任何单一客户收入占比超 50%，不存在对单一客户的重大依赖。2025 年，Cardone Industries, Inc.业务大幅收缩的背景下，公司 2025 年全年营收同比增长 3.71%，充分验证了风险抵御能力。

2、发行人是否存在客户集中度较高的经营风险

报告期内，公司前五大客户销售额占主营业务收入的比例分别为 51.54%、56.40%和 52.93%，公司客户集中度与自身业务模式、产品结构、发展阶段等因素高度相关，符合汽车后市场行业发展趋势与商业惯例，具备充分的商业合理性，客户集中度处于合理水平，客户集中度较高的经营风险整体可控。

公司已在《募集说明书》之“第七节本次发行对上市公司的影响”之“五、(二)、5、客户集中度较高风险”中充分披露。

3、风险应对措施

针对相关风险，公司已建立全维度的应对体系：一是持续推进客户结构多元化，大力拓展中小型优质客户、新兴市场客户与国内客户，从根源上分散集中度风险；二是品类深化与业务丰富化，持续扩充产品 SKU，拓展非汽车品类与高附加值汽车电子产品，提升客户转换成本与不可替代性；三是完善全球化供应链与履约布局，泰国生产基地投产降低关税壁垒分线，海外仓实现本土化交付，巩固客户合作核心优势；四是建立全流程风险管控机制，对核心客户进行动态监控，投保信用保险严控坏账风险，制定订单缺口应急填补预案，提前化解潜在风险。

综上，重大客户流失风险与客户集中度较高的经营风险整体可控，应对措施完善有效，不会对公司持续经营能力造成重大不利影响。

六、结合存货构成、库龄、市场价格变化、期后销售及结转情况补充说明报告期存货规模持续增长且金额较大的原因及合理性，存货跌价准备计提的充分性，区分产品说明各期存货是否与当期销售量、订单相匹配，存货结构、周转率、存货跌价准备计提政策等情况与可比公司是否一致

（一）结合存货构成、库龄、市场价格变化、期后销售及结转情况补充说明报告期存货规模持续增长且金额较大的原因及合理性，存货跌价准备计提的充分性

1、存货构成

报告期内，存货的构成如下表所示：

单位：万元

期间	类别	账面余额	占比
2025 年 12 月 31 日	原材料	870.47	5.11%
	周转材料	92.18	0.54%
	在产品及半成品	312.11	1.83%
	库存商品	15,715.32	92.34%
	发出商品	29.80	0.18%
	合计	17,019.88	100.00%
2024 年 12 月 31 日	原材料	181.79	1.17%
	周转材料	37.49	0.24%
	在产品及半成品	10.02	0.06%
	库存商品	15,254.21	98.45%
	发出商品	11.63	0.08%
	合计	15,495.15	100.00%
2023 年 12 月 31 日	原材料	679.44	5.78%
	周转材料	139.56	1.19%
	在产品及半成品	-	0.00%
	库存商品	10,800.90	91.88%
	发出商品	135.16	1.15%
	合计	11,755.06	100.00%

报告期各期末，公司的存货余额分别是 11,755.06 万元、15,495.15 万元和 17,019.88 万元，存货构成主要为库存商品。报告期各期末，公司库存商品余额占存货余额比例分别为 91.88%、98.45%和 92.34%，主要包括转动轴总成、制动钳总成、分动箱总成、差速器总成、循环球转向器总成和盐氯发生器等产品。

报告期各期末，公司各存货类别变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年末			2024 年末			2023 年末
	账面余额	变动额	变动比例	账面余额	变动额	变动比例	账面余额
原材料	870.47	688.68	378.83%	181.79	-497.65	-73.24%	679.44
周转材料	92.18	54.69	145.88%	37.49	-102.07	-73.14%	139.56
在产品 及半成品	312.11	302.09	3,014.87%	10.02	10.02	-	-
库存商品	15,715.32	461.11	3.02%	15,254.21	4,453.31	41.23%	10,800.90
发出商品	29.8	18.17	156.23%	11.63	-123.53	-91.40%	135.16
合计	17,019.88	1,524.74	9.84%	15,495.15	3,740.08	31.82%	11,755.06

发行人存货 2024 年较 2023 年增加 3,740.08 万元，同比增长 31.82%，其中，库存商品 2024 年较 2023 年增加 4,453.31 万元，同比增长 41.23%，主要原因系发行人报告期内积极开拓国内销售市场，国内销售业务增长较快所致。与国际销售客户相比，国内销售业务单笔订单金额小、涉及产品型号多，为保证供货效率并应部分客户要求，公司在当期增加了相关产品的备货。

发行人存货 2025 年较 2024 年增加 1,524.74 万元，同比增长 9.84%，其中，原材料 2025 年较 2024 年 688.68 万元，同比增长 378.83%，库存商品 2025 年较 2024 年 461.11 万元，同比增长 3.02%，主要原因系发行人积极开发新产品、扩展相关产品型号，增加相关型号产品的存货储备，导致库存商品余额增加；公司 2025 年度新成立泰国生产型子公司，生产规模有所扩大，生产原材料备料需求增加，同时由于相关生产尚处于磨合状态，原材料消耗速度较低。

2、存货库龄

报告期各期末，发行人存货库龄主要集中在 1 年以内，存货的周转情况良好，1 年以内的库存的存货余额分别为 7,881.45 万元、11,729.89 万元和

12,118.24 万元，占比分别为 67.05%、75.70%和 71.20%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
存货余额	17,019.88	100.00%	15,495.15	100.00%	11,755.06	100.00%
其中：1 年以内	12,118.24	71.20%	11,729.89	75.70%	7,881.45	67.05%
1 年以上	4,901.64	28.80%	3,765.26	24.30%	3,873.61	32.95%

其中，报告期各期末，公司库存商品的库龄情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
库存商品余额	15,715.32	100.00%	15,254.21	100.00%	10,800.90	100.00%
其中：1 年以内	10,902.68	69.38%	11,603.44	76.06%	7,415.54	68.66%
1 年以上	4,812.65	30.62%	3,650.77	23.94%	3,385.36	31.34%

报告期各期末，发行人库存商品 1 年以上库龄余额分别为 3,385.36 万元、3,650.77 万元和 4,812.65 万元，占各年度库存商品余额比例分别为 31.34%、23.94%和 30.62%。发行人的存在 1 年以上的库存商品主要系发行人所生产的产品型号较多，为保证供货效率并应部分客户要求，公司增加了相关产品的备货；此外，部分长库龄库存商品为长质保期的销售订单备货，公司在前期销售产品的质保期结束后，即该类型号产品已无换货等售后服务的需求后，将其正常对外销售。

此外，公司对存货进行了严格的管理，公司的物流部门设置仓库管理员、理货员等职位，分别负责仓库管理和库存整理、标识，并通过设置货物卡、明确编码标识、定期核对数量等措施加强对存货的保管，存货具备良好的变现状态；而对少部分不能使用或则滞销的存货，公司及时报废清理，并根据企业会计准则充分计提存货跌价准备。

3、市场价格变化

公司生产产品所需的橡胶、塑料、有色金属等原材料在报告期内未出现剧烈变化，市场对汽车零部件及公司其他产品需求亦未发生重大不利变化，其主营产品的市场价格稳定，不存在快速跌价情况，公司的存货变现良好，不存在

滞销等情形，可变现净值高于存货成本，不存在未充分计提存货跌价准备的情形。

4、期后销售及结转情况

报告期各期末，公司存货主要构成为库存商品；截至 2026 年 3 月 31 日，公司报告期各期末的库存商品结转情况如下：

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
期末库存商品余额(A)	15,715.32	15,254.21	10,800.90
期后结转金额(B)	5,185.66	10,927.09	8,005.23
期后结转比例(C=B/A)	33.00%	71.63%	74.12%

注：期后结转日为 2026 年 3 月 31 日

截至 2026 年 3 月 31 日，发行人 2023 年末、2024 年末和 2025 年末存货的期后销售及结转比例分别为 74.12%、71.63%和 33.00%。2023 年末和 2024 年末存货期后结转比例较低，主要原因系：（1）为及时响应客户需求，在国际贸易环境存在不确定性等背景下，公司适度增加库存商品规模，以降低国际贸易政策波动对公司经营的影响，保障订单交付，降低供应链交付周期延长的风险，发行人基于销售预测适当增加备货量，综合使得消化周期拉长；（2）公司长期布局稀缺型号产品，考虑规模经济因素，公司通常进行一定规模的备货以降低采购成本，此类产品为长质保期的销售订单备货，公司通常留存 1-3 年，公司在前期销售产品的质保期结束后，即该类型号产品已无换货等售后服务的需求后，将其正常对外销售，因此在财务上体现为期后结转比例较低。

公司已建立完善的存货保管制度以及滞销产品处理措施，积极处理滞销产品，产品滞销较少，变现较为容易，存货跌价准备计提充分。

综合上述，发行人期末存货增长趋势具备合理性，期后销售及结转情况良好，存货跌价准备计提充分。

（二）区分产品说明各期存货是否与当期销售量、订单相匹配，存货结构、周转率、存货跌价准备计提政策等情况与可比公司是否一致

1、区分产品说明各期存货是否与当期销售量、订单相匹配

（1）区分产品说明各期存货与当期销售量的匹配情况

报告期各期末，公司存货余额与当期销售量情况如下：

单位：万元

存货类别	2025 年 12 月 31 日/2025 年度			2024 年 12 月 31 日/2024 年度			2023 年 12 月 31 日/2023 年度		
	存货余额	营业收入	占比	存货余额	营业收入	占比	存货余额	营业收入	占比
传动系统	4,506.30	20,329.68	22.17%	4,276.69	21,608.30	19.79%	3,020.33	17,734.23	17.03%
电子电气系统	2,452.57	16,686.14	14.70%	2,468.51	11,065.57	22.31%	2,134.18	8,020.83	26.61%
转向系统	1,225.20	12,674.40	9.67%	1,083.95	16,309.12	6.65%	590.86	8,716.77	6.78%
制动系统	2,966.83	6,038.82	49.13%	2,125.68	7,200.61	29.52%	2,384.23	7,234.83	32.95%
汽车电子	666.37	5,995.76	11.11%	1,165.30	7,233.10	16.11%	444.00	3,491.80	12.72%
车身仪表照明及附属装置	1,612.85	5,830.07	27.66%	1,547.54	4,005.90	38.63%	1,123.54	3,615.64	31.07%
发动系统	1,642.81	5,415.53	30.34%	1,463.02	5,858.23	24.97%	1,305.59	5,287.13	24.69%
其他	1,946.95	5,042.08	38.61%	1,364.47	1,942.68	70.24%	752.32	1,741.61	43.20%
合计	17,019.88	78,012.48	21.82%	15,495.15	75,223.52	20.60%	11,755.06	55,842.85	21.05%

发行人结合销售计划和期末库存，合理组织采购及生产活动，以满足客户对备货量的要求。上表所示，公司各年度整体存货占营业收入的比例分别为 21.05%、20.60%、21.82%，较为稳定，整体存货变动及储量与销售规模具有较强的匹配性。部分类别产品的存货余额/营业收入占比较高主要系细分产品型号较多，公司为满足客户订单的需求预先备足安全库存量。

（2）存货与在手订单情况的匹配情况

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
报告期末在手订单金额①	15,512.34	17,600.01	14,259.12
报告期末存货商品余额②	15,715.32	15,257.11	10,802.18
存货在手订单支持率③=①/②	98.71%	115.36%	132.00%

报告期各期末，公司在手订单的覆盖率较高，分别为 132.00%、115.36%、98.71%。2025 年度，公司在手订单覆盖率相对较低，主要是由于 2025 年度的境内外存货备货量增加，在手订单相比较之下并未出现大幅度增长，所以导致 2025 年度的在手订单支持率略低。

综上所述，公司各期末存货与在手订单相匹配。

（3）公司报告期内存货余额与销售额的匹配情况

公司报告期内存货余额与销售额的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年金额	波动比率	2024 年金额	波动比率	2023 年金额
存货余额	17,019.88	9.84%	15,495.15	31.82%	11,755.06
销售额	78,012.48	3.71%	75,223.52	34.71%	55,842.85

各报告期内，发行人的存货余额和销售额的变化趋势较为接近，其中，存货的变动率分别为 9.84%和 31.82%；销售额的变动率为 3.71%和 34.71%。2025 年存货余额变动率高于销售额的变动率的原因系当期境内客户需求增加，发行人为满足客户的订单需求预先备足安全库存量，2025 年新成立的泰国子公司本年度开始扩大生产，外购原材料和生产的在产品和半成品余额导致期末存货余额高于往年同期水平。

2、存货结构、周转率、存货跌价准备计提政策等情况与可比公司是否一致

(1) 存货结构是否与可比公司是否一致

报告期各期末，发行人与同行业可比公司的存货结构具体情况如下：

单位：万元

期间	类别	存货占比		
		2025 年末	2024 年末	2023 年末
冠盛股份	原材料	25.74%	29.99%	29.81%
	委托加工物资	1.53%	0.50%	2.53%
	在产品及半成品	0.51%	5.09%	5.25%
	库存商品	63.64%	59.46%	61.11%
	发出商品	8.57%	4.96%	1.30%
	小计	100%	100%	100%
正裕工业	原材料	23.71%	22.63%	26.25%
	周转材料	-	-	-
	在产品及半成品	6.93%	8.41%	7.38%
	库存商品	55.75%	56.18%	55.46%
	发出商品	13.61%	12.78%	10.92%
	小计	100.00%	100.00%	100.00%
开特股份	原材料	27.43%	31.54%	36.27%
	低值易耗品	0.21%	0.22%	0.18%

期间	类别	存货占比		
		2025 年末	2024 年末	2023 年末
	委托加工物资	0.82%	0.74%	0.64%
	在产品及半成品	4.01%	6.40%	7.65%
	库存商品	27.37%	23.45%	29.38%
	发出商品	40.16%	37.65%	25.89%
	小计	100.00%	100.00%	100.00%
金麒麟	原材料	28.76%	29.31%	27.39%
	周转材料	0.00%	0.00%	0.00%
	在产品及半成品	28.20%	30.27%	29.87%
	库存商品	34.96%	28.94%	33.90%
	发出商品	8.08%	11.48%	8.84%
	小计	100.00%	100.00%	100.00%
同行业 平均值	原材料	28.10%	28.37%	29.93%
	委托加工物资	0.82%	0.62%	1.59%
	低值易耗品	0.21%	0.22%	0.18%
	周转材料	-	-	-
	在产品及半成品	16.11%	12.54%	12.54%
	库存商品	31.17%	42.01%	44.96%
	发出商品	24.12%	16.72%	11.74%
	小计	100.00%	100.00%	100.00%
发行人	原材料	5.11%	1.17%	5.78%
	周转材料	0.54%	0.24%	1.19%
	在产品及半成品	1.83%	0.06%	0.00%
	库存商品	92.34%	98.45%	91.88%
	发出商品	0.18%	0.08%	1.15%
	小计	100.00%	100.00%	100.00%

注 1：上表中同行业可比上市公司数据来源于定期报告；

注 2：因中美会计准则差异，可比公司比较未将 Dorman Products, Inc 纳入计算。

报告期内，发行人期末存货主要集中在库存商品，而同行业的存货则分布原材料、在产品及半成品、库存商品和发出商品等科目，存货结构有所不同。发行人库存商品占比较高主要系发行人致力于汽车后市场非易损零部件的开发、设计与销售，采取柔性化的市场需求导向型模式，将重点放在市场调研、工程设计、模具开发、产品验证上，生产环节基本委托外部厂商进行，交付至公司

的基本为产成品，所需的原材料和在产品及半成品等相对于同行业较低，库存商品占比相对较高。此外，发行人产出的产品具有良好的品控质量，通常交付后可以得到客户快速验收，因此发出商品占比比例也相对同行业较低。

综上所述，公司的存货结构与同行业存在差异具备合理性。

（2）周转率是否与可比公司是否一致

发行人各报告期末存货周转率情况与同行业对比情况如下：

公司	2025 年末	2024 年末	2023 年末
冠盛股份	3.61	4.37	3.93
正裕工业	3.19	3.30	2.92
开特股份	3.26	2.84	2.58
金麒麟	3.51	3.69	3.51
可比公司均值	3.39	3.55	3.24
本公司	3.42	3.88	3.63

注 1：上表中同行业可比上市公司数据来源于定期报告；

注 2：因中美会计准则差异，可比公司比较未将 Dorman Products, Inc 纳入计算；

注 3：存货周转率=营业成本/（期初存货账面价值+期末存货账面价值）*2。

发行人各报告期内存货周转率分别为 3.63、3.88 和 3.42，高于同行业平均周转率水平，主要由于发行人具备较为丰富的供应链管理能力，可以快速响应客户需求，高效组织采购、生产及交付产品，下单至交付周期控制在 30-90 日左右，因此，公司存货余额维持在较低水平，存货周转率高于同行业平均水平。

（3）存货跌价准备计提政策是否与可比公司是否一致

发行人按照《企业会计准则》的规定对报告期内的存货计提存货跌价准备，即按照成本与可变现净值孰低计量，对成本高于可变现净值的存货，计提存货跌价准备。

公司	存货跌价准备计提政策
冠盛股份	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。 直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

公司	存货跌价准备计提政策
正裕工业	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。 直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。
开特股份	在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。 可变现净值,是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。
金麒麟	资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。 可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。
公司	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。 直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值;需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值;资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

注：因中美会计准则差异，可比公司未将 Dorman Products, Inc 纳入比较。

综上所述，发行人存货跌价准备计提政策与可比公司一致，不存在明显差异。

【申报会计师回复】

一、请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

1、通过查询行业研究报告、客户公司年报、访谈客户、分析下游客户相关业绩变动趋势等方式，了解市场环境及供需变动，并分析发行人报告期内整体业绩及细分业务变动的原因；查阅公司收入成本明细表，了解公司报告期各期各类产品收入情况和主要客户销售情况，分析各类收入、毛利率波动情况；通过网络查询各期主要客户资信情况，包括成立时间、业务范围、营收情况等；对公司报告期主要客户实施访谈、函证等程序，了解双方合作历史等情况；对收入进行穿行测试和细节测试，核查收入真实性；查阅报告期内同行业可比公司定期报告，分析公司报告期内的业绩变动情况是否和同行业可比公司一致以及差异原因；查阅公司在手订单明细，了解在手订单是否充足；查阅公司客户档案，了解新增客户情况并对新增主要客户进行工商信息查询；取得公司 2026 年 1-3 月财务报表，了解公司期后收入、毛利率、净利润变化情况，关注期后业绩是否存在下滑风险。

2、访谈公司管理层并获取公司收入成本明细表，了解境外销售收入涉及的具体区域及产品情况，了解收入相关的制度以及外销收入确认时点，对主要客户收入执行穿行及细节测试核查真实性；获取公司报告期各期海关电子口岸数据、退税申报表、信保数据等，对境外销售收入与报关数据、出口退税金额、信保数据进行匹配性分析；获取公司收入成本明细表，查阅公司海外客户主要构成，分析发行人是否对海外市场存在较大的依赖；通过查询行业相关政策及研究报告，了解相关区域贸易政策是否对发行人存在重大不利影响，分析发行人报告期内整体业绩及细分业务变动的原因。

3、向发行人的管理层了解 Cardone Industries, Inc.与发行人合作历史、报告期后业务合作情况、销售情况及业绩贡献率；获取公司应收账款明细表和银行流水明细表，了解 Cardone Industries, Inc.回款情况；访谈公司管理层并通过网络查询 Cardone Industries, Inc.资信情况，包括成立时间、业务范围、营收情况、最新债务进展等；通过查询行业研究报告、获取公司产品管理清单及专利软著明细、客户明细表、泰国工厂产能设计表等资料，分析公司的应对措施及其有效性。

4、访谈公司管理层并获取公司收入成本明细表及经销商客户明细，了解公司报告期内经销收入、经销商数量变动、新老供应商构成的具体情况及原因，

分析是否存在收入增长较多，对新增经销商产生依赖的情况；通过查询行业研究报告、可比公司年报、访谈经销商客户等方式，了解行业发展及惯例；访谈并获取主要经销商与公司及其控股股东、实际控制人、董事、高管无关联关系确认函；获取公司报告期各期主要经销商进销存资料，核查公司是否存在通过经销商等非终端客户压货、提前确认收入的情形。

5、访谈公司管理层以及客户，了解公司与主要客户的合作模式、合作历史及稳定性、产品竞争力、行业竞争格局、公司市场拓展能力，分析主要客户销售是否具有可持续性；查询行业研究报告、客户公司年报、可比公司年报，分析客户集中度较高原因以及行业情况；获取报告期收入成本大表，按销售额对客户进行分层，了解各层级客户数量、对应收入及当期新增、减少的客户情况，了解与前述客户的合作历史，分析公司客户结构及未来收入是否稳定，是否存在重大客户流失风险与客户集中度较高的经营风险。

6、获取公司《存货内控管理制度》，实施采购穿行测试，确认相关内部控制设计和运行的有效性；访谈了解公司存货跌价准备计提政策以及报告期存货规模持续增长且金额较大的原因并分析其合理性；获取报告期各期末存货构成表和存货库龄统计表，对存货的跌价迹象进行分析；获取公司期末在手订单以及期后收入成本大表，分析企业存货在手订单覆盖情况以及期后销售及结转情况；查阅同行业可比公司定期报告，了解公司存货结构、存货周转率变动情况，对比同行业可比公司是否存在重大差异；取得并核查公司报告期末对存货盘点的书面记录，并对公司的存货进行监盘；对存货实施函证及替代测试，查看存货核算是否准确。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、2023 至 2024 年度，公司收入、净利润大幅增长，主要原因系汽车后市场业务以及家庭庭院装备板块行业市场环境持续向好、下游需求发生积极变动、电商客户持续增加、客户结构持续优化、境内外销售拓展良好、主要客户经营业绩持续向好等因素，公司收入、净利润大幅增长具有合理性。2025 年度收入增幅收窄、净利润较同期下滑主要系受 Cardone Industries, Inc.集团债务危机影

响以及泰国公司亏损，与可比公司变动差异具有合理性。鉴于公司在手订单充足、新拓展客户与期后业绩良好、未来经营业绩具有稳定性和可持续性，公司经营业绩大幅下滑风险较小，公司已在募集说明书中披露相关风险，发行人采取的应对措施有效。

2、报告期内，公司外销区域覆盖美洲、欧洲、亚洲、大洋洲、非洲的 30 余个国家，覆盖产品包括制动系统、传动系统、电子电气系统、转向系统、发动系统、汽车电子、其他等；公司外销模式为 FOB 和 CIF，以取得提单作为外销收入确认时点；公司报告各期报关数据、出口退税金额、信保数据等与外销业务规模相匹配；发行人对海外市场不存在较大依赖，相关区域贸易政策重大不利变化对公司影响较小，公司的应对措施有效，相关风险已在募集说明书中充分披露。

3、公司自成立以来，与 Cardone Industries, Inc.合作良好，2025 年度，受其集团债务危机影响，公司减少与其合作；报告期后公司与其已无业务合作，截至 2026 年 3 月 31 日，公司对 Cardone Industries, Inc.应收余额 1,581.78 万元，报告期后，未收到相关回款。报告期各期，公司对其销售额为 7,646.24 万元、12,441.71 万元、512.04 万元，占比分别为 13.69%、16.54%、0.66%。鉴于公司所处行业市场规模大且稳定，以及公司积极采取布局家庭庭院赛道、持续不断研发投入丰富产品矩阵并提升产品智能化和电控化水平、持续丰富客户结构、积极推动泰国工厂产能释放等应对措施，Cardone Industries, Inc.母公司进入破产程序对发行人未来业绩的影响较小，公司应对措施有效。

4、公司报告期内经销收入占比提升主要系终端行业需求持续释放、核心优质经销客户持续放量、产品矩阵持续扩容等因素；公司报告期内经销商数量持续减少主要系大型老牌经销商的市场份额持续提升、传统零散中小经销商逐渐出清，以及公司主动持续优化经销商结构，保留优质客户；相关变动符合行业发展及惯例情况；报告期内，公司经销商新客户的收入为 507.04 万元、2,394.67 万元和 114.02 万元，分别占比 9.67%、34.37%和 1.35%，不存在收入增长较多依赖新增经销商的情况；报告期主要经销商与公司及其控股股东、实际控制人、董事、高管不在关联关系。

5、公司与主要客户合作模式为直销模式，历史期间合作良好，具有稳定性；

公司产品具有较高竞争力、在非易损零部件领域处于行业领先地位，公司市场拓展能力良好，对主要客户销售具有可持续性；报告期内，重大客户流失风险与客户集中度较高的经营风险整体可控，应对措施完善有效，不会对公司持续经营能力造成重大不利影响。

6、公司存货构成与库龄合理、市场价格稳定、期后销售与结转良好，报告期存货规模持续增长主要系销售业务增长较快，公司备货量增加，具有合理性，且相关存货跌价准备计提充分；报告期各期公司各存货产品与当期销售量、订单相匹配；报告期各期公司存货结构、周转率与可比公司差异具有合理性，存货跌价准备计提政策情况与可比公司相一致。

二、详细说明对发行人境内外收入、经销收入、主要客户、主要供应商所采取的核查程序、具体核查过程及获取的证据。涉及函证的，说明函证金额及比例，报告期内回函率及函证相符情况，未回函比例、未回函比例较高的原因及合理性，回函不符情况，执行的替代程序及其有效性

（一）详细说明对发行人境内外收入、经销收入、主要客户、主要供应商所采取的核查程序、具体核查过程及获取的证据

1、针对境内外收入、经销收入、主要客户，申报会计师执行的主要核查程序

申报会计师通过公司管理层访谈、查询主要客户公开信息、客户访谈、客户函证、穿行及细节测试程序等多项程序，验证了公司主要客户收入真实性，具体如下：

（1）获取发行人与收入相关的制度，了解及评价收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

（2）检查销售合同，了解主要合同条款或条件，评价公司收入确认相关的会计政策是否符合企业会计准则的要求；

（3）获取公司收入成本明细表，选取样本执行收入细节测试，对境内外收入分别选取样本核查合同/订单、验收单、报关单、提单、发票、提单、签收单/签收入库记录、回款情况等以评价销售收入确认是否符合公司会计政策，考虑到公司订单具有多品种、小批量、多批次特征，金额分布较为零散，1 万元以

下的订单数量占比 80%以上，而公司内控运行较为良好，因此，报告期内选取针对合同订单金额大于 20 万人民币的样本全部执行收入细节测试，小于等于 20 万人民币的样本做不可预见性随机抽样，最终选取的细节测试的样本收入占总收入比例分别为 22.15%及 20.03%，近三年各期末，公司应收账款期后累计回款金额及比例情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
期末应收账款余额	19,428.71	23,780.50	14,644.38
期后回款金额	14,973.53	22,686.45	14,644.38
期后回款占比	77.07%	95.40%	100.00%
期后回款核查比例	68.26%	44.22%	58.35%

注：期后回款情况为截至 2026 年 5 月 31 日应收账款回款情况。

（4）结合产品类型及客户情况对收入、成本及毛利情况执行分析性复核程序，判断相关指标的增减变动是否合理；

（5）获取公司报告期各期海关电子口岸数据、退税申报表、信保数据等，对境外销售收入与报关数据、出口退税金额、信保数据进行匹配性分析；获取公司报告期各期主要经销商进销存资料，核查公司是否存在通过经销商等非终端客户压货、提前确认收入的情形；

（6）对年度销售金额实施函证程序，采用选取大额销售和随机抽样相结合的方式选取函证样本，函证的具体情况参见本题回复之“（二）说明函证金额及比例，报告期内回函率及函证相符情况，未回函比例、未回函的原因及合理性，针对回函不符情况，执行的替代程序及其有效性”；

（7）对报告期内主要客户进行访谈，核查其与发行人交易的真实性，了解其向采购公司产品的基本背景、采购的具体产品、规模、用途、采购方式、结算方式及目前对公司产品的使用情况，具体核查比例如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
销售金额	78,012.48	75,223.52	55,842.85
访谈客户销售额	49,016.01	38,705.67	26,201.05

合计访谈客户销售比例	62.83%	51.45%	46.92%
其中：境内客户	40.04%	33.81%	29.44%
境外客户	22.79%	17.65%	17.48%
其中：实地访谈	12.33%	7.19%	3.69%
视频访谈	27.71%	26.61%	25.75%
邮件访谈	22.79%	17.65%	17.48%

除 2023 年和 2024 年前五大客户之一的 Cardone 因其母公司进入破产程序不接受访谈外，保荐机构对发行人报告期各期其他前五大客户均进行了访谈。客户访谈的形式包括实地走访、视频访谈和邮件访谈。（1）境外客户因内部管理等原因不接受实地和视频形式的访谈，保荐机构项目组人员通过企业邮箱将访谈问卷发送至客户被访谈人企业邮箱，被访谈人填写访谈问卷并签字确认后通过企业邮箱原路径返回；（2）部分境内客户因内部管理或无法协调时间等原因不接受实地走访，保荐机构项目组人员对该部分客户实施了视频访谈，视频访谈时要求客户被访谈人员在办公地点进行，出示其名片（工牌、身份证）或营业执照等证件，并展示其办公场所环境，客户被访谈人员填写访谈问卷并签章确认后，连同其名片（工牌、身份证）、营业执照等证件邮寄至保荐机构办公地点；

（8）通过查询国家企业信用信息公示系统等方式对主要客户进行背景调查，关注经营范围、股东、成立时间、注册地址等信息是否存在异常情况，关注与发行人及关联方之间是否存在关联关系；

（9）获取发行人实控人及其配偶的资金流水，核查是否存在与主要客户异常交易和资金往来，是否存在发行人实控人及其配偶与客户存在利益输送的情况；

（10）针对资产负债表日前后确认的销售收入，选取样本核对至签收单等支撑性文件，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间。

2、针对主要供应商，申报会计师执行的主要核查程序

申报会计师通过公司管理层访谈、查询主要供应商公开信息、供应商访谈、供应商函证、穿行及细节测试程序等多项程序，验证了公司主要供应商采购真

实性，具体如下：

（1）获取发行人与采购相关的制度，了解及平价相关的内部控制的设计，并测试相关内部控制的运行有效性；

（2）了解报告期内原材料主要供应商采购金额及占比变化的原因，并核实合理性；查阅发行人主要供应商的交易合同，了解发行人与上述供应商的合作历史、合作内容、业务背景、采购单价、信用期、发行人采购金额占供应商同类业务的采购比例、供应商是否存在为发行人承担成本费用的情形；

（3）访谈发行人管理层及相关业务人员，并查阅相关原材料公开市场价格，并与发行人采购价格对比，以确认采购价格与市场价格是否存在重大差异，分析是否可能存在主要供应商为发行人承担成本费用的情形；

（4）对年度采购金额实施函证程序，采用选取大额采购供应商和随机抽样相结合的方式选取函证样本，函证的具体情况参见本题回复之“（二）说明函证金额及比例，报告期内回函率及函证相符情况，未回函比例、未回函的原因及合理性，针对回函不符情况，执行的替代程序及其有效性”。

（5）选取样本对采购执行细节测试，抽查主要供应商的采购合同（订单）、入库单、采购发票、付款回单等资料，核查采购的真实性；

（6）访谈发行人的主要供应商，核查其与发行人交易的真实性、定价原则、定价公允性，与发行人及关联方之间是否存在关联关系、非经营性资金往来、利益输送和代为承担成本费用等情形，具体核查比例如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
采购金额	59,853.85	55,427.13	40,512.09
访谈供应商采购额	21,814.32	22,593.82	15,471.85
访谈供应商采购比例	36.45%	40.76%	38.19%

（7）通过查询国家企业信用信息公示系统等方式对主要供应商进行背景调查，关注经营范围、股东、成立时间、注册地址等信息是否存在异常情况，关注与发行人及关联方之间是否存在关联关系；

（8）获取发行人实控人、董监高等关联方的资金流水，核查是否存在与主

要供应商异常交易和资金往来，是否存在发行人实控人、董监高等关联方与供应商存在利益输送的情况。

经核查，申报会计师认为，发行人报告期内向供应商采购交易具备真实性。

（二）说明函证金额及比例，报告期内回函率及函证相符情况，未回函比例、未回函比例较高的原因及合理性，回函不符情况，执行的替代程序及其有效性

1、关于客户

报告期内各期，申报会计师对主要客户实施独立函证程序，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入/应收账款（A）	78,012.48	75,223.52	14,644.38
发函金额（B）	67,174.83	65,387.18	12,888.43
发函比例(C=B/A)	86.11%	86.92%	88.01%
回函相符金额 D	64,969.01	57,577.85	10,962.08
回函相符比例 E=(D/A)	83.28%	76.54%	74.86%
回函不符经调节确认金额 F	1,859.17	1,725.84	510.78
回函不符经调节确认比例 J=(F/A)	2.38%	2.29%	3.49%
未回函金额 H	346.65	6,083.48	1,415.57
未回函比例 I=(H/A)	0.44%	8.09%	9.67%
替代测试金额 J	346.65	6,083.48	1,415.57
替代测试比例 K=(J/A)	0.44%	8.09%	9.67%
总体确认金额 L	67,174.83	65,387.18	12,888.43
总体确认比例 M=(L/A)	86.11%	86.92%	88.01%

注：2023 年度，收入数据已经前任会计师审计、函证，申报会计师仅函证应收账款期末数。

报告期内，发行人客户未回函的主要原因系：（1）部分客户整体合作金额较小，未来期间不再合作的情形，配合度较低；（2）部分客户管理制度较为严格、盖章申请流程繁杂，客户出于谨慎性考虑不予对外回复函证；（3）部分境外客户因商业文化习惯差异及基于财务数据保密性的考虑，回函意愿较低，因此未予回函。

针对前述未回函或回函不相符的情形，申报会计师执行了如下替代程序：

（1）获取公司编制的函证结果差异调节表，并复核其载明信息与账面信息、通过细节测试获取的证据是否一致；（2）获取并检查与收入确认相关的支持性文件，包括但不限于销售合同、发票、出库单、验收单、报关单、记账凭证及期后回款记录等与函证数据情况进行核对。根据实施上述替代程序获取的证据，回函不符主要原因为双方记账时间差异，经过差异调节后回函金额一致。

2、关于供应商

报告期内各期，申报会计师对主要供应商实施独立函证程序，并针对未回函、回函不符的客户执行替代程序，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
采购总额/应付账款（A）	59,853.85	55,427.13	11,666.24
发函金额（B）	49,645.30	47,197.31	10,050.13
发函比例(C=B/A)	82.94%	85.15%	86.15%
回函相符金额 D	48,792.97	46,418.52	9,899.86
回函相符比例 E=(D/A)	81.52%	83.75%	84.86%
回函不符经调节确认金额 F	397.47	686.68	68.10
回函不符经调节确认比例 J=(F/A)	0.66%	1.24%	0.58%
未回函金额 H	454.85	92.11	82.17
未回函比例 I=(H/A)	0.76%	0.17%	0.70%
替代测试金额 J	454.85	92.11	82.17
替代测试比例 K=(J/A)	0.76%	0.17%	0.70%
总体确认金额 L	49,645.30	47,197.31	10,050.13
总体确认比例 M=(L/A)	82.94%	85.15%	86.15%

注：2023 年度，采购数据已经前任会计师审计、函证，申报会计师仅函证应付账款期末数。

报告期内，发行人供应商未回函的主要原因系：（1）部分供应商整体合作金额较小，未来期间不再合作的情形，配合度较低；（2）部分供应商管理制度较为严格、盖章申请流程繁杂，供应商出于谨慎性考虑不予对外回复函证。

针对前述未回函或回函不相符的情形，申报会计师执行了如下替代程序：

（1）获取公司编制的函证结果差异调节表，并复核其载明信息与账面信息、通过细节测试获取的证据是否一致；（2）获取并检查与采购相关的支持性文件，包括但不限于采购合同、发票、入库单、记账凭证及期后付款记录等与函证数

据情况进行核对。根据实施上述替代程序获取的证据，回函不符主要原因为双方记账时间差异，经过差异调节后回函金额一致。

综上，客户、供应商未予回函或回函不符的原因具有合理性，采取的替代核查程序、差异调节程序完善，有效支持未予回函或回函不符函证对象与公司的交易数据。

问题 2.关于前次募集资金使用

根据申请文件及公开披露信息，发行人 2020 年通过公开发行募集资金 19,657.78 万元，用于“汽车非易损件新产品开发项目”“信息化系统升级建设项目”及补充流动资金。其中：（1）前次募集资金使用存在变更及延期情形，包括将“信息化系统升级建设项目”募集资金投资金额变更 1,297.31 万元用于补充流动资金；2022 年将“信息化系统升级建设项目”建设周期由 24 个月延长至 36 个月，2023 年将“汽车非易损件新产品开发项目”规划建设期由 36 个月延长至 54 个月。（2）前次募投项目不涉及生产环节，不适用产能利用率测算；“汽车非易损件新产品开发项目”建设期结束后的第二年为达产年份，延期后达产年份为 2026 年，截至 2025 年 9 月，该项目实际实现收入整体高于项目可行性研究报告预计情况，已达到预计效益。

请发行人：（1）结合募投项目各期实施进展及资金投入的具体内容，进一步披露前次募投项目变更或延期的具体原因、发行人保障募投项目实施采取的措施，说明前次募投项目立项及可行性分析是否审慎、合理；相关变更或延期事项的审批决策程序是否符合相关要求。（2）说明“汽车非易损件新产品开发项目”各期实施进展及对应产品或成果情况，并说明与各期效益实现情况的匹配性；披露该项目最新效益实现情况，并结合前次募投项目效益测算关键指标及其确定依据，进一步说明是否达到预期效益。

请保荐机构对上述事项核查并发表明确意见。请发行人律师对事项（1）中的第二项核查并发表意见。请申报会计师对事项（2）核查并发表意见。

【发行人回复】

一、结合募投项目各期实施进展及资金投入的具体内容，进一步披露前次募投项目变更或延期的具体原因、发行人保障募投项目实施采取的措施，说明

前次募投项目立项及可行性分析是否审慎、合理；相关变更或延期事项的审批决策程序是否符合相关要求

（一）结合募投项目各期实施进展及资金投入的具体内容，进一步披露前次募投项目变更或延期的具体原因、发行人保障募投项目实施采取的措施，说明前次募投项目立项及可行性分析是否审慎、合理

1、募投项目各期实施进展及资金投入的具体内容

“汽车非易损件新产品开发项目”主要包括产品开发、模具开发和购置、研发及测试设备购置等内容，是汽车后市场零部件的开发和产业化应用项目。该项目不涉及厂房和产线建设，在产品开发完成后进行模具开发和购置，外协厂商根据公司模具进行生产。汽车后市场零部件具备“多品种、小批量、多批次、高要求”的特点，产品的开发和产业化应用也具备以上特点，需要根据市场需要情况分批投入资金，分批进行产品开发、模具购置和规模化生产。因此，“汽车非易损件新产品开发项目”的项目进展、资金投入呈现分批滚动进行的特点。“汽车非易损件新产品开发项目”各期实施进展及资金投入情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	合计
项目主要进展	项目前期准备及模具开发	推进产品开发、模具购置和产品批量生产	推进产品开发、模具购置和产品批量生产	推进产品开发、模具购置和产品批量生产	推进产品开发、模具购置和产品批量生产，项目结项	-
投入金额	104.88	2,319.44	3,578.69	3,411.47	3,862.86	13,277.35
主要资金用途	模具费、设备购置费等	模具费、设备购置费、研发投入等	模具费、设备购置费、研发投入等	模具费、设备购置费、研发投入等	模具费、设备购置费、研发投入等	-

“信息化系统升级建设项目”通过网络建设、购置软件系统和硬件设备，完成企业管理、仓储系统、统一办公平台的引入和集成，进一步加强公司对各业务单元的衔接，提升公司信息化水平，使经营办公更加高效便捷。“信息化系统升级建设项目”各期实施进展及资金投入情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	合计
项目主要进展	项目规划、机房及网络建设、系统引进	机房及网络建设、软件系统引进及安装调试、硬件购置安装	进一步调试完善系统，补充硬件设备	进一步调试完善系统实现功能补足，补充硬件设备，项目结项	-

投入金额	49.17	286.84	65.71	68.96	470.69
主要资金用途	机房及网络建设费用、OA 系统及 SAP 系统首期款等	硬件设备购置款、机房及网络建设费用、OA 系统及 SAP 系统实施及维护款、WMS 系统首期款等	SAP 系统现场服务及维护款、硬件设备购置款及其他软件购置款等	硬件设备购置款、WMS 系统验收尾款及 SAP 系统接口开发等	-

前次募投项目各期实施进展及资金投入符合项目实际情况，前次募集资金均已使用完毕，募投项目均已结项并达到了预期的效果。

2、前次募投项目变更或延期的具体原因、发行人保障募投项目实施采取的措施

发行人存在前次募集资金用途变更情况，针对前次募集资金用途变更原因，发行人已在募集说明书“第四节 本次证券发行概要”之“十、（二）、2、前次募集资金变更情况”中补充披露如下：

“公司募投项目“信息化系统升级建设项目”在实施过程中，公司根据项目规划并结合实际情况，坚持合理、节约、有效、谨慎的原则，合理降低项目支出，提高募集资金使用效率。一方面，基于公司阶段性发展的实际需求和内外部环境的变化，出于提高募集资金使用效率、避免无效投资的考量，对预计使用频率不高或可通过公司 SAP 等系统兼顾其功能的软件暂停部署，如项目规划时设计的 BI 系统、CRM 系统和 SRM 系统等，导致该项目节约了较多募集资金；另一方面，公司从实用性出发，并参考内外部环境，以不影响正常研发、办公为前提，尽可能采购国产软件和硬件设施，比如仓库管理系统 WMS、研发设计用 CAD 软件、云服务、机房设备等软硬件设施皆是使用国内公司产品，节省了大量资金。经过本次优化升级，公司新增、整合了 SAP、OA、WMS、CAD、云服务、服务器等软硬件设施设备，公司的信息化系统目前已经基本满足公司日常办公及管理需求。同时，考虑公司目前有办公、研发、物流、生产等运营场所 4 处，且均为租赁，根据公司的发展战略和长远规划，结合近三年内外部环境的变化，为了提高资金使用效率，避免重复投资，维护股东利益，经公司审慎评估后决定终止“信息化系统升级建设”项目，将该项目剩余募集资金转到“补充流动资金”项目。公司后期将对运营场所进行整合，若信息化建设再有升级需求，将以自有资金进行投资建设。”

发行人存在前次募投项目延期情况，针对前次募投项目延期原因，发行人已在募集说明书“第四节 本次证券发行概要”之“十、（二）、3、前次募投项目延期情况”中补充披露如下：

“公司于 2022 年 8 月 25 日召开第三届董事会第四次会议及第三届监事会第四次会议，审议通过了《关于募集资金投资项目延期的议案》，同意公司将募投项目“信息化系统升级建设”规划建设期由 24 个月延长至 36 个月。

“信息化系统升级建设”为定制化项目，需相关人员根据公司发展需求进行现场作业，该项目规划建设期为 24 个月，根据项目规划，2022 年上半年正值软硬件设备调试验收、信息系统整体运行效果测试阶段，需要对安装的 SAP、WMS、OA 等软件系统的运行适配情况、集成服务效果进行阶段性验收并针对性地进行改进和补足，2022 年上半年受到外部环境因素影响，导致相关业务人员无法入场，相关工作无法按照计划有效推进，导致募投项目进展不及预期。为保证募投项目建设成果能满足公司战略发展规划的要求，经公司审慎评估后，并结合目前项目实际情况，在募投项目实施主体、募集资金用途及投资规模不发生变更的情况下，对募投项目“信息化系统升级建设”达到预计可使用状态的时间进行调整，将原项目建设周期由 24 个月延长至 36 个月。延期后该项目于 2023 年 7 月完成结项。

公司于 2023 年 8 月 25 日召开第三届董事会第十三次会议及第三届监事会第十三次会议，审议通过了《关于募集资金投资项目延期的议案》，同意公司将募投项目“汽车非易损件新产品开发”规划建设期由 36 个月延长至 54 个月。

一方面，“汽车非易损件新产品开发项目”涉及产品市场调研、选型开发、客户沟通测试等现场性工作，需要经常性的到外地，甚至国外开展工作，2020 年至 2022 年，受到外部环境因素影响，产品开发相关的部分工作无法正常开展，导致募投项目进展缓慢；另一方面，“汽车非易损件新产品开发项目”需要进行市场调研、测试车辆选购、研发设计、供应链管理、模具开发、装车测试等多个环节和大量工作，同时，为保证募集资金投入的产出效果，在产品开发过程中资金使用和进度推进较为审慎，以上项目的特点导致募集资金的使用比较分散，时间跨度较长，是募投项目进展缓慢的重要原因。为保证募投项目实施成果能满足公司产品开发需求，经公司审慎评估，并结合目前项目进展情

况，在募投项目实施主体、募集资金用途及投资规模不发生变更的情况下，对募投项目“汽车非易损件新产品开发”实施完毕的时间进行调整，将原项目建设周期由 36 个月延长至 54 个月。延期后该项目于 2024 年 12 月完成结项。”

针对保障募投项目实施采取的措施情况，发行人已在募集说明书“第四节 本次证券发行概要”之“十、（二）前次募集资金的实际使用情况”中补充披露如下：

“4、发行人保障募投项目实施采取的措施

（1）加大研发投入力度助力新品开发

公司坚持市场导向的研发方向，高度重视产品开发工作，以产品开发的前瞻性、产品覆盖的系统性作为自己的核心竞争力。在募投项目执行周期内，发行人持续强化研发投入，研发人员数量从 2020 年末的 34 人增长至 2024 年末的 70 人，研发费用从 2020 年的 311.84 万元增加至 2024 年的 2,300.67 万元，为募投项目相关产品的开发落地提供了有力的支持。

（2）强化原有客户合作并挖掘其新需求

募投项目新品开发以产品落地实现产业化为最终目标。发行人成立以来长期致力于汽车后市场非易损零部件产品的开发和销售工作，募投项目实施之初公司已积累了较为丰富的客户资源，尤其是境内外大型汽车零部件再制造商和销售商，如 Cardone、Dorman、温州晟沐、山东途易、途虎养车、三头六臂等，公司凭借自身丰富的产品结构、产品开发及迭代能力和完善的供应链体系与主要客户保持紧密稳定的合作关系，汽车后市场需求不断增加，公司持续深挖客户新需求，下游客户对公司产品的需求不断增加，为募投项目产品的规模化销售提供了坚实的保障。

公司募投项目开发的新产品在原有客户中销售情况良好，涵盖进气格栅总成、EPB 电机、转向节、排气歧管、防尘罩、传动轴总成、空调控制面板、电动涡轮执行机构、空燃比显示套件、温度控制模块、仪表总成、制动控制模块、差速器及其总成、分动箱及其总成、房车牵引座、软顶敞篷、前桥壳、燃油滤清器壳体、后桥半轴和限滑锁等产品。报告期内，公司向 Dorman 合计销售募投项目新开发产品 16 款、向 Cardone 合计销售 25 款、向温州晟沐合计销售

200 余款、向山东途易合计销售近 200 款。

(3) 积极拓展国内市场和境外新市场

发行人制定了“境内境外相结合”、“线上线下相结合”四位一体的产品营销模式，不断拓展销售渠道，积极开发境内客户，在汽车后市场零部件线上化销售发展趋势下，募投项目实施开始后（即 2020 年后）公司成功开拓了扬腾科技、深圳格罗西等境内汽车零部件跨境电商企业，同时积极开拓欧洲、南美洲、大洋洲和非洲等境外市场，逐步形成了境内外同步发展的新格局，为保障募投项目实施提供了新的销售路径。

新客户成为募投项目开发产品实现规模化销售的重要渠道，销售的产品主要涵盖分动箱及其总成、软顶敞篷、差速器及其总成、前桥壳、车速表总成、限滑锁、DPF 添加剂罐、传动轴总成、双质量飞轮、液压减震器和出料口防护罩等。报告期内，公司向扬腾科技合计销售募投项目新开发产品 180 余款、向深圳格罗西合计销售 180 余款。”

3、前次募投项目立项及可行性分析是否审慎、合理

前次募投项目基于 2019 年底的汽车后市场行业政策、市场环境、行业发展，以及发行人当时的产品体系、客户结构、经营战略、发展预期、信息化现状及提升需求等因素综合规划和制定了前次募投项目，并对项目的整体进度、投资总额、设备选型、人员引进等进行了规划，形成了可行性研究报告，发行人在《向不特定合格投资者公开发行股票说明书》等文件中披露的该项目必要性、可行性等情况符合当时的实际情况。

前次募投项目在实际执行过程中发生的项目延期和募集资金变更等事项均存在特定的背景和原因，具体参见募集说明书“第四节 本次证券发行概要”之“十、（二）前次募集资金的实际使用情况”中关于募集资金用途变更和募投项目延期的相关内容，以上情况的发生具备合理性，符合公司实际情况。前次募投项目效益实现情况良好，助力公司实现业绩快速增长，公司信息化水平和经营办公效率得以提升，已达到预期目标。因此，前次募投项目立项及可行性分析审慎、合理。

（二）相关变更或延期事项的审批决策程序是否符合相关要求

针对“信息化系统升级建设项目”募集资金用途变更事项，公司于 2023 年 8 月 25 日召开了第三届董事会第十三次会议及第三届监事会第十三次会议，审议通过了《关于拟变更部分募集资金投资项目的议案》，同意公司变更募集资金用途，终止“信息化系统升级建设”项目，将该项目剩余募集资金转到“补充流动资金”项目。2023 年 9 月 12 日公司召开 2023 年第二次临时股东大会审议通过了上述议案。独立董事和持续督导保荐机构均发表了同意意见。

针对“信息化系统升级建设项目”延期事项，公司于 2022 年 8 月 25 日召开第三届董事会第四次会议及第三届监事会第四次会议，审议通过了《关于募集资金投资项目延期的议案》，同意公司将募投项目“信息化系统升级建设”规划建设期由 24 个月延长至 36 个月。独立董事和持续督导保荐机构均发表了同意意见。

针对“汽车非易损件新产品开发”延期事项，公司于 2023 年 8 月 25 日召开第三届董事会第十三次会议及第三届监事会第十三次会议，审议通过了《关于部分募集资金投资项目延期的议案》，同意公司将募投项目“汽车非易损件新产品开发”规划建设期由 36 个月延长至 54 个月。独立董事和持续督导保荐机构均发表了同意意见。

综上所述，公司前次募投项目变更或延期事项均已履行了必要的审批决策程序并披露，符合当时适用的《北京证券交易所股票上市规则（试行）》《北京证券交易所上市公司持续监管办法（试行）》《上市公司监管指引第 2 号——上市公司募集资金管理和使用的监管要求》等相关法律法规、规范性文件以及发行人《公司章程》《募集资金管理制度》等有关规定，有利于提升募集资金使用效率，不存在损害公司及其他股东利益的情形。

二、说明“汽车非易损件新产品开发项目”各期实施进展及对应产品或成果情况，并说明与各期效益实现情况的匹配性；披露该项目最新效益实现情况，并结合前次募投项目效益测算关键指标及其确定依据，进一步说明是否达到预期效益

（一）说明“汽车非易损件新产品开发项目”各期实施进展及对应产品或成果情况，并说明与各期效益实现情况的匹配性

“汽车非易损件新产品开发项目”不涉及厂房和产线建设，在产品开发完成后进行模具开发和购置，外协厂商根据公司模具进行生产。汽车后市场零部件具备“多品种、小批量、多批次、高要求”的特点，产品的开发和产业化应用也具备以上特点，需要根据市场需要情况分批投入资金，分批进行产品开发、模具购置和规模化生产。因此，“汽车非易损件新产品开发项目”的项目进展、资金投入呈现分批滚动进行的特点，因此，项目产生的效益则呈现出叠加和增长的特点。“汽车非易损件新产品开发项目”各期实施进展、各期实现收入的产品以及各期效益实现情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
项目主要进展	项目前期准备及模具开发	推进产品开发、模具购置和产品批量生产	推进产品开发、模具购置和产品批量生产	推进产品开发、模具购置和产品批量生产	推进产品开发、模具购置和产品批量生产，项目结项	结项后第一年
投入金额	104.88	2,319.44	3,578.69	3,411.47	3,862.86	2024 年已结项
实现收入的产品情况	实现齿轮齿条转向器总成、传动轴总成等部分型号产品的批量出货	在以前年度基础上新增电子手刹执行器、分动箱、变速箱壳体、制动控制模块等部分型号产品的批量出货	在以前年度基础上新增前桥壳、软顶敞篷、差速器、手动飞轮等部分型号产品的批量出货	在以前年度基础上新增仪表总成、空燃比显示套件、大灯转动电机、房车牵引座、进气格栅总成等部分型号产品的批量出货	在以前年度基础上新增、温度控制模块、耦合器、DPF 添加剂罐等部分型号产品的批量出货	在以前年度基础上新增 EPB 电机、制动控制模块、空调控制面板、限滑锁、电动涡轮执行机构、真空助力器等部分型号产品的批量出货
各期效益（实现收入金额）	744.98	4,666.94	6,919.94	12,741.00	16,927.39	26,417.18

“汽车非易损件新产品开发项目”各期实施进展符合项目实际情况，项目成果与各期效益实现情况相匹配。

（二）披露该项目最新效益实现情况，并结合前次募投项目效益测算关键指标及其确定依据，进一步说明是否达到预期效益

1、该项目最新效益实现情况

发行人已在募集说明书“第四节 本次证券发行概要”之“十、（三）前次募集资金投资项目实现效益情况”中披露了前次募投项目最新效益实现情况，

具体如下：

“截至 2025 年 12 月 31 日，公司前次募集资金投资项目效益实现情况如下：

单位：万元

实际投资项目		截止日投资项目累计产能利用率	承诺效益	最近三年实际效益			截止日累计实现效益	是否达到预计效益
序号	项目名称			2023 年度	2024 年度	2025 年		
1	汽车非易损件新产品开发项目	不适用	达产年新增销售收入 27,900 万元；截至 2025 年末累计可研预计收入 52,830.00 万元	12,741.00	16,927.39	26,417.18	68,417.43	是
2	信息化系统升级建设项目	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用
3	补充流动资金	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用

注 1：前次募投项目不涉及生产环节，不适用产能利用率测算；

注 2：信息化系统升级建设项目、补充流动资金项目不产生直接的经济效益，无法单独核算其效益；

注 3：“汽车非易损件新产品开发项目”截止日累计实现效益为 2020 年（实现效益首年）至 2025 年 9 月末产生的效益总和，2020 年、2021 年、2022 年、2023 年、2024 年和 2025 年，该项目分别实现收入 744.98 万元、4,666.94 万元、6,919.94 万元、12,741.00 万元、16,927.39 万元和 26,417.18 万元，累计实现收入为 68,417.43 万元；

注 4：根据规划“汽车非易损件新产品开发项目”建设期为三年，建设期结束后的第二年为达产年份，该项目 2024 年 12 月结项，即项目延期后达产年份为 2026 年，该项目尚未到达产年。以“汽车非易损件新产品开发项目”可研报告各年预计收入为基础进行测算，截至 2025 年 12 月 31 日，该项目累计收入预计为 52,830.00 万元，实际累计实现收入为 68,417.43 万元，因此，在截止日该项目实际实现收入整体高于项目可行性研究报告预计情况，因此，已达到可研报告预计的同期效益。”

2、结合前次募投项目效益测算关键指标及其确定依据，进一步说明是否达到预期效益

根据发行人《向不特定合格投资者公开发行股票说明书》披露情况，“汽车非易损件新产品开发项目”预计达产年份可新增销售收入 27,900 万元。汽车非易损件新产品开发项目”效益测算关键指标及计算过程如下：

（1）营业收入

前次募投项目收入测算基于相关产品预计的销售单价和销售数量确定。产品销售单价的确定，主要参考公司同类产品的历史平均销售价格并结合客户询

价、市场行情予以合理测算。产品销量基于产品预计销售型号数量以及各型号的预计可实现销量进行综合预测。

（2）成本费用

前次募投项目产品全部由外协厂商生产，营业成本由销售产品直接发生的外协采购成本、折旧等组成。外协成品采购成本根据公司同类相关产品的历史数据及对未来的预期进行测算；折旧按照公司会计政策测算，机器设备类固定资产按 10 年折旧，残值率 5%，投入使用次月即开始计提折旧；办公及电子设备按 5 年折旧，残值率 5%，投入使用次月即开始计提折旧；运输设备按 5 年折旧，残值率 5%，投入使用次月开始计提折旧；模具类固定资产按照 3 年折旧，残值率 0%，投入使用次月开始计提折旧。期间费用包括管理费用、销售费用和研发费用等，期间费用率根据公司 2019 年审计报告确定。

（3）税金及附加

城市维护建设税（按应纳增值税税金的 5%估算）、教育费附加（按应纳增值税税金的 3%估算）、地方教育费附加（按应纳增值税税金的 2%估算）。

（4）项目效益情况

单位：万元

序号	项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5（达产年）
1	营业收入	-	7,440.00	13,750.00	21,100.00	27,900.00
2	营业成本	-	5,265.00	10,786.00	16,861.00	21,049.00
3	毛利率	-	29%	22%	20%	25%
4	税金及附加	-	-	11.00	106.00	122.00
5	管理费用	-	390.00	721.00	1,106.00	1,462.00
6	研发费用	190.00	241.00	316.00	371.00	382.00
7	销售费用	-	454.00	839.00	1,287.00	1,702.00
8	利润总额	-	901.00	1,077.00	1,369.00	3,182.00
9	所得税	-	225.00	269.00	342.00	796.00
10	净利润	-	675.00	807.00	1,026.00	2,387.00

“汽车非易损件新产品开发项目”实际实现效益与可研报告预计效益对比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年月	累计情况
	T+1	T+2	T+2(+)	T+2 (++)	延期后对应 T+3 结项年	对应结项后第 一年 (T+4)	
项目实际收入	744.98	4,666.94	6,919.94	12,741.00	16,927.39	26,417.18	68,417.43
可研预计收入 (注)	-	3,100.00	7,440.00	7,440.00	13,750.00	21,100.00	52,830.00
收入完成率	-	150.55%	93.01%	171.25%	123.11%	125.20%	129.50%

注 1：可研报告中建设期（T+1 至 T+3）预计的收入分别为 0、7,440.00 万元和 13,750.00 万元，达到预定可使用状态后的第一年（T+4 年）全年预计收入为 21,100.00 万元。

注 2：对比效益实现情况时，实际收入取值为各自然年度情况，该项目自 2020 年 8 月开始建设，因此，2020 年实际收入为该项目 2020 年 8 月至 12 月的收入情况。用于对比效益实现情况的预计收入，部分年度通过可研报告预计收入进行加权取值，其中，用于对比的 2020 年预计收入为可研报告中（T+1 年收入）*5/12 计算得出，2021 年对比的预计收入为可研报告中（T+1 年收入）*7/12+（T+2 收入）*5/12 计算得出；因项目延期，与 2022 年和 2023 年对比的预计收入为可研报告中的 T+2 年收入；该项目于 2024 年底达到预定可使用状态，与 2024 年对比的预计收入为可研报告中的 T+3 年（达到预定可使用状态结项年）收入；与 2025 年对比的预计收入为可研报告中 T+4 年（结项后第一年）收入。

截至报告期末，“汽车非易损件新产品开发项目”实际实现收入整体高于项目可行性研究报告对应期间预计情况，已达到截止日的预计效益，效益实现情况良好。

【申报会计师回复】

（一）核查程序

申报会计师针对上述问题（2）主要执行了如下核查程序：

1、获取并查阅发行人前次募投项目可研报告了解前次募投项目效益测算关键指标及其确定依据；

2、获取并查阅前次募集资金使用报告及鉴证报告、项目效益实现情况测算表，并与发行人相关人员访谈了解“汽车非易损件新产品开发项目”各期实施进展及对应成果情况、与各期效益实现情况的匹配性以及最新效益实现情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

“汽车非易损件新产品开发项目”各期实施进展符合项目实际情况，项目成果与各期效益实现情况相匹配；发行人已在募集说明书中披露了该项目最新

效益实现情况，截至报告期末，“汽车非易损件新产品开发项目”实际实现收入整体高于项目可行性研究报告对应期间预计情况，已达到截止日的预计效益，效益实现情况良好。

问题 3.关于本次募投项目

根据申请文件及公开披露信息，本次发行拟募集资金 20,000.00 万元，拟用于“汽摩非易损零部件及家庭庭院产品产业化升级项目”“辅助类智能机器人及汽摩类产品研发升级项目”。其中：（1）“汽摩非易损零部件及家庭庭院产品产业化升级项目”包含两个子项目，实施主体分别为发行人及发行人全资子公司拓曼电子。（2）“汽摩非易损零部件及家庭庭院产品产业化升级项目”达产首年预计可实现营业收入 28,428.54 万元、净利润 2,433.78 万元；“辅助类智能机器人及汽摩类产品研发升级项目”不产生直接经济效益，将为公司后期的发展提供技术储备。

请发行人：（1）说明本次募投项目的具体建设内容、主要产品等，是否涉及新业务或新产品，本次募集资金是否主要投向主业。（2）披露是否已取得募投项目开展所需的相关资质、认证、许可及备案，进展情况，是否存在实质性障碍，是否可能对本次募投项目的实施造成重大不利影响。（3）披露“汽摩非易损零部件及家庭庭院产品产业化升级项目”与前次募投项目“汽车非易损件新产品开发项目”的联系与区别，说明在前次募投项目尚未完全达产的情况下实施本次募投项目的必要性，是否存在重复建设情形。（4）披露“汽摩非易损零部件及家庭庭院产品产业化升级项目”子项目间技术与产品等方面的联系与区别，子项目实施主体拓曼电子的基本情况、主营业务及经营情况，说明子公司是否具备实施相关项目的能力，通过子公司实施部分募投项目的原因及合理性。（5）披露“辅助类智能机器人及汽摩类产品研发升级项目”的研发形式、项目主要内容、技术可行性、研发人员和技术储备情况、时间安排及进展情况，说明项目实施是否存在重大不确定性。结合预计可取得的研发成果、预期转化路径及应用场景等，说明该项目不适用效益测算的原因及合理性、研发预算的合理性及该项目建设的必要性。（6）披露本次募投项目中模具费等各项投资的构成明细及测算依据，与公司同类项目及同行业可比公司的对比情况，说明各项投资支出的必要性及融资规模的合理性。（7）说明“汽摩非易损零部件及家

庭庭院产品产业化升级项目”的效益测算过程及依据，相关产品单价及毛利率预测与报告期内相关数据是否存在重大差异，并结合同行业可比公司情况、在手订单及意向协议等，说明效益测算是否谨慎合理。

请保荐机构对上述事项核查并发表明确意见。请申报会计师对事项（6）（7）核查并发表意见。请发行人律师对事项（2）核查并发表意见。

【发行人回复】

一、说明本次募投项目的具体建设内容、主要产品等，是否涉及新业务或新产品，本次募集资金是否主要投向主业

（一）说明本次募投项目的具体建设内容、主要产品等

本次发行募集资金总额不超过 20,000.00 万元（含本数），扣除发行费用后拟将募集资金全部用于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	拟使用募集资金额
1	汽摩非易损零部件及家庭庭院产品产业化升级项目	17,127.13	17,127.13
2	辅助类智能机器人及汽摩类产品研发升级项目	3,847.88	2,872.87
合计		20,975.01	20,000.00

本次募投项目总投资金额为 20,975.01 万元，拟投入募集资金金额 20,000.00 万元，其中，资本性投入金额为 15,662.81 万元，占比 78.31%、非资本性投入金额为 4,337.20 万元，占比 21.69%。本次募投项目具体建设内容如下：

1、汽摩非易损零部件及家庭庭院产品产业化升级项目

“汽摩非易损零部件及家庭庭院产品产业化升级项目”总投资额为 17,127.13 万元，建设周期为 36 个月，实施主体为发行人及其全资子公司拓曼电子。项目主要通过模具开发购置、软硬件设备购置，推动转向系统配件、智能空气泵、分动箱总成、变速箱及其配件、柴油高压共轨配件、泳池控制设备以及园林机械类产品的产业化应用。

本募投项目由两个子项目组成。其中，发行人承担本次项目中的总体产品开发与销售职能，即“汽摩非易损零部件及家庭庭院产品产业化升级项目-建邦科技”（以下简称“子项目 1”），子项目 1 主要通过开发和购置模具并采取

外协生产的方式实现转向配件系统、智能空气泵、分动箱总成、变速箱及配件、柴油高压共轨配件等募投项目产品的产业化应用。全资子公司拓曼电子承担部分募投项目产品或模块的生产职能，主要包括尾气处理罐体总成、减震器控制模块等汽车电子产品和庭院产品等，通过购置生产设备进行自主生产和组装，由发行人负责统一销售，即“汽摩非易损零部件及家庭庭院产品产业化升级项目-拓曼电子”（以下简称“子项目 2”）。项目建成后，将进一步扩大公司盈利能力，有助于公司提升客户服务效率，增强客户粘性，持续巩固公司的市场地位。

“汽摩非易损零部件及家庭庭院产品产业化升级项目”总投资额为 17,127.13 万元，其中建设投资 16,156.78 万元，包括模具费 12,780.01 万元，软硬件设备购置费 2,607.40 万元，预备费 769.37 万元；铺底流动资金 970.35 万元。项目具体建设内容如下：

单位：万元

序号	项目	预计投入金额	投资占比	拟使用募集资金金额
1	建设投资	16,156.78	94.33%	16,156.78
1.1	模具费	12,780.01	74.62%	12,780.01
1.2	软硬件设备购置	2,607.40	15.22%	2,607.40
1.3	预备费	769.37	4.49%	769.37
2	铺底流动资金	970.35	5.67%	970.35
3	项目总投资	17,127.13	100.00%	17,127.13

子项目 1 投资情况如下：

单位：万元

序号	项目	预计投入金额	投资占比	拟使用募集资金金额
1	建设投资	15,379.78	89.80%	15,379.78
1.1	模具费	12,780.01	74.62%	12,780.01
1.2	软硬件设备购置	1,867.40	10.90%	1,867.40
1.3	预备费	732.37	4.28%	732.37
2	铺底流动资金	781.67	4.56%	781.67
3	项目总投资	16,161.45	94.36%	16,161.45

子项目 2 投资情况如下：

单位：万元

序号	项目	预计投入金额	投资占比	拟使用募集资金金额
1	建设投资	777.00	4.54%	777.00
1.2	软硬件设备购置	740.00	4.32%	740.00
1.3	预备费	37.00	0.22%	37.00
2	铺底流动资金	188.68	1.10%	188.68
3	项目总投资	965.68	5.64%	965.68

“汽摩非易损零部件及家庭庭院产品产业化升级项目”产品主要包括汽车零部件及家庭庭院产品两大类，涉及转向系统、电子电气系统、传动系统、发动系统、汽车电子、泳池控制设备和园林机械配件，具体产品情况如下：

产品类别	产品名称	产品简介	主要使用场景
转向系统	转向系统配件	电子转向系统（EPS）是由转矩传感器、车速传感器、电子控制单元（ECU）、电动机及减速机构等组成的汽车转向装置，是实现汽车电气化和自动驾驶的核心必备装置	乘用车转向系统
电子电气系统	智能空气泵	智能空气泵是空气悬架中的重要组成部件，将传统打气泵和分配阀集为一体，主要用于为空气悬挂系统提供压缩空气，实现调节车身高度、保持车身平衡等功能	底盘悬架系统
传动系统	分动箱总成	分动箱总成通常由壳体、齿轮组、传递链条、换挡机构和输入、输出轴等组成，根据车辆的行驶工况和驾驶员的操作需求，将发动机输出的动力合理地分配到前后轴	乘用车、商用车四驱系统
	变速箱及配件	变速箱系统是车辆动力传递的核心，负责将发动机动力按需求调整转速和扭矩后传递给车轮，核心作用是适配不同行驶工况如起步、加速、高速巡航等	乘用车、商用车变速箱系统
发动系统	柴油高压共轨配件	汽车柴油高压共轨系统主要由高压油泵、压力传感器和控制模块组成，实现了将喷射压力的产生和喷射过程的分开	柴油车发动机喷油控制系统
汽车电子	尾气处理罐体总成	尾气处理罐体总成为车辆尾气处理系统提供充足的尿素水溶液，保证选择性催化还原（SCR）系统的正常运行，持续有效地对尾气中的氮氧化物进行处理	柴油车尾气处理系统
	减震器控制模块	电子减震器控制模块是车辆悬挂系统的关键部件，可根据路况和车辆行驶状态调节减震器阻尼，提升行驶舒适性与安全性，通过传感器、控制模块及减震器实现减震软硬调节	车底盘悬架系统
庭院类	泳池控制设备	泳池过滤系统的核心装置，可有效捕获小至2-5 微米的颗粒，如头发、灰尘和沙子，使池水长久保持清澈	泳池
	园林机械配件	园林机械主要覆盖市政园林、房地产绿化、高尔夫球场、度假区、家庭庭院、农业观光园等场景，公司园林机械及配件主要涵盖	家庭庭院和园林绿化场所等

产品类别	产品名称	产品简介	主要使用场景
		草坪机、割灌机、绿篱机等园林设备的核心零部件，如发动机配件、传动系统配件等	

2、辅助类智能机器人及汽摩类产品研发升级项目

“辅助类智能机器人及汽摩类产品研发升级项目”总投资额为 3,847.88 万元，实施主体为发行人。项目主要投资内容为软硬件设备购置费、预备费、人员投入和技术服务费等。发行人将依托现有研发机制及技术储备，通过购置先进的研发及测试设备，扩充研发团队、加大研发费用投入，推动汽车电子、新能源汽车电控件、辅助类智能机器人和相关汽摩类新产品的技术迭代与产品开发，以增强公司整体的研发创新水平及科技成果转化能力。

“辅助类智能机器人及汽摩类产品研发升级项目”总投资 3,847.88 万元，其中建设投资 289.17 万元，包括软硬件设备购置费 275.40 万元，预备费 13.77 万元；研发费用 3,558.71 万元，包括人员投入 2,628.71 万元，技术服务费 500.00 万元，其他研发费用 430.00 万元。项目具体建设内容如下：

单位：万元

序号	项目	预计投入金额	投资占比	拟使用募集资金金额	自筹资金
1	建设投资	289.17	7.52%	275.40	13.77
1.1	软硬件设备购置费	275.40	7.16%	275.40	-
1.2	预备费	13.77	0.36%	-	13.77
2	研发费用	3,558.71	92.48%	2,597.47	961.24
2.1	人员投入	2,628.71	68.32%	2,597.47	31.24
2.2	技术服务费	500.00	12.99%	-	500.00
2.3	其他研发费用	430.00	11.17%	-	430.00
3	项目总投资	3,847.88	100.00%	2,872.87	975.01

“辅助类智能机器人及汽摩类产品研发升级项目”涉及的研发方向和产品为汽车零部件（主动进气格栅执行器、柴油高压控制模块）、庭院和汽车周边辅助类智能机器人（智能园林机械机器人、平台型多功能机器人）以及 ATV（全地形车）整车及多场景模块。“辅助类智能机器人及汽摩类产品研发升级项目”涉及的产品情况如下：

研发课题方向	研发产品名称	产品简介	项目应用前景	主要目标市场
--------	--------	------	--------	--------

研发课题方向	研发产品名称	产品简介	项目应用前景	主要目标市场
汽车零部件	主动进气格栅执行器	主动进气格栅执行器是主动进气格栅系统（AGS）的核心驱动部件，负责根据车辆工况精准调节格栅百叶窗的开合角度，实现空气动力学优化与热管理效率提升，是传统燃油车、混合动力车及新能源车型实现节能减排的关键机电组件	燃油车领域：覆盖低温启动、高速行驶、高负荷工况，优化油耗、提升舒适性与动力稳定性； 新能源汽车领域：涵盖电池低温保温、高温散热及电机电控散热，降低续航衰减、避免热失控、保障动力性能	中国、北美、欧洲
	柴油高压控制模块	柴油高压控制模块（柴油机ECU/EDC）是柴油高压共轨（CRDI）系统的核心控制中枢，通过实时采集发动机工况信号、精准运算并输出毫秒级控制指令，驱动高压油泵、共轨管与电控喷油器协同工作，实现喷射压力、喷油量、喷油正时与多段喷射的全闭环精确控制，是柴油车满足严苛排放、提升动力与燃油经济性的核心电子部件	商用车、工程机械、农业机械后市场	中国、北美、欧洲
机器人（非人型）	智能园林机械机器人	智能园林机械机器人是面向家庭与专业草坪护理场景的机电一体化智能设备，集成多传感器导航、AI 避障与自动回充，实现无人值守割草，契合环保法规、人工成本高、庭院面积大的核心需求的一款产品	家庭庭院、公共绿地、商业场所的修剪、打扫等； 农业领域自动除杂草并粉碎	欧洲、北美为主
	平台型多功能机器人	平台型多功能机器人是一款基于模块化、标准化硬件平台 + 轻量化软件生态的智能移动作业载体，通过“基础底盘 + 定制执行模块”的灵活组合，实现除雪、拉货、割草等多场景任务切换	家庭庭院的养护与家务辅助、园区景区高效化绿化与安全管理、露营地/户外营地、农田环境监测等、社区/物业等	欧洲、北美为主
ATV	ATV 整车及多场景模块研发	现代全地形车及多场景应用模式下的相关模块。基于公司在动力与驱动系统、底盘悬挂系和智能控制系统方面的多年积累，实现全地形车整车研发及多场景应用	传统的休闲娱乐，并持续拓展至农业、林业、救援、极地科考等多功能多场景领域。可拓展目前需独立运作的除雪机、割草机、运送控制等	欧洲、北美、中国

（二）是否涉及新业务或新产品

公司现有主营业务为汽车后市场非易损零部件及其周边产品的研发、设计、

生产与销售。按产品类别区分，公司产品主要包括制动系统、传动系统、电子电气系统、转向系统、发动系统、汽车电子产品和其他系统等。按产品使用场景区分，公司产品主要包括汽车用产品、家庭庭院用产品和摩托车用产品等。其中，家庭庭院用产品主要包括泳池用产品、割草机配件和其他庭院用智能装备等，报告期内，该业务已逐渐发展成为公司第二增长曲线。

1、汽摩非易损零部件及家庭庭院产品产业化升级项目

“汽摩非易损零部件及家庭庭院产品产业化升级项目”产品归属于汽车零部件及庭院产品两大业务板块，该募投项目系围绕公司主营业务展开，目标为实现已完成开发产品的产业化应用，在公司主营业务范围内进一步丰富产品结构，提高公司产品智能化和电控化水平，提升对下游市场车型适配性。因此，汽摩非易损零部件及家庭庭院产品产业化升级项目不涉及新业务。

“汽摩非易损零部件及家庭庭院产品产业化升级项目”涉及的产品均属于公司现有产品类别，其应用领域和客户群体与公司现有主要产品不存在显著差异。公司对“汽摩非易损零部件及家庭庭院产品产业化升级项目”涉及的产品均已完成开发和主要内部测试验证工作，具备了扩大车型适配并进行规模化和产业化的基础，具体情况如下：

产品名称	所属公司现有产品类别	是否已完成主要开发工作	是否已完成内部测试工作	是否已具备量产基础
转向配件系统	转向系统	是	是	是
智能空气泵	电子电气系统	是	正在根据客户反馈进行持续测试	正在测试验证中
分动箱总成	传动系统	是	是	是
变速箱及配件		是	是	是
柴油高压共轨配件	发动系统	是	是	是
尾气处理罐体总成	汽车电子	是	是	是
减震器控制模块		是	是	是
泳池控制设备	庭院类	是	是	是
园林机械配件		是	是	是

智能空气泵产品属于公司现有空气泵产品的智能化升级型号，以原有产品平台为基础进行功能拓展和性能优化，尚处于客户验证阶段，并根据客户的验证反馈情况进行针对性的改进和优化，相关测试不存在实质性技术障碍。预计

在客户验证完成后进入型号扩充和模具开发阶段，暂不存在无法规模化生产的风险。

基于以上分析，“汽摩非易损零部件及家庭庭院产品产业化升级项目”不涉及新产品，该项目涉及的产品均已完成开发工作，不涉及通过该项目进行产品研发的情况，系原有汽车后市场零部件和庭院产品体系的扩充和升级，拟通过本次募投项目实现以上产品的型号扩充、规模化量产和销售。

2、辅助类智能机器人及汽摩类产品研发升级项目

“辅助类智能机器人及汽摩类产品研发升级项目”涉及的研发方向和产品为汽车零部件（主动进气格栅执行器、柴油高压控制模块）、庭院和汽车周边辅助类智能机器人（智能园林机械机器人、平台型多功能机器人）和 ATV（全地形车）整车及多场景模块，均属于公司主营业务的范畴。该项目的实施和最终产品落地属于公司产品线的进一步延伸，是为推动公司持续发展、保持市场竞争力开展的前瞻性研发项目。该项目拟研发产品未来的目标市场和客户群体与发行人现有体系不存在显著差异。因此，“辅助类智能机器人及汽摩类产品研发升级项目”不涉及新业务。

“辅助类智能机器人及汽摩类产品研发升级项目”为公司在现有产品和技术储备的基础上进行的前瞻性研发，涉及的主要为新产品，具体情况如下：

研发课题方向	研发产品名称	是否为新产品	现有产品和本次募投拟开发产品的联系与差异	是否涉及新技术	是否已有相关的技术储备
汽车零部件	主动进气格栅执行器	否	目前销售的为后市场型号的产品，本次募投项目研发的是面向 OEM（前装）市场的大扭矩产品	是	是
	柴油高压控制模块	是	-	是	是
机器人（非人型）	智能园林机械机器人	是	-	是	是
	平台型多功能机器人	是	-	是	是
汽车零部件（特种车辆及零部件）	ATV 整车及多场景模块研发	是	-	是	是

综合以上分析，本次募投项目不涉及新业务，汽摩非易损零部件及家庭庭

院产品产业化升级项目不涉及新产品，辅助类智能机器人及汽摩类产品研发升级项目涉及的主要为拟进行开发的新产品。

（三）本次募集资金是否主要投向主业

公司现有主营业务为汽车后市场非易损零部件及其周边产品的研发、设计、生产与销售。按产品使用场景区分，公司产品主要包括汽车用产品、家庭庭院用产品和摩托车用产品等。本次募投“汽摩非易损零部件及家庭庭院产品产业化升级项目”和“辅助类智能机器人及汽摩类产品研发升级项目”与发行人现有业务的区别与联系如下：

序号	本次募投项目名称	所属发行人业务场景	所属发行人产品类别	与现有业务的联系与区别
1	汽摩非易损零部件及家庭庭院产品产业化升级项目	汽摩类后市场、庭院产品市场	转向系统、电子电气系统、传动系统、发动系统、汽车电子、庭院类等	该募投项目涉及的产品均已完成主要开发工作，目标为实现已完成开发产品的型号扩充和产业化应用，是在公司主营业务范围内进一步丰富产品结构，提高公司产品智能化和电控化水平，提升对下游市场车型适配性。应用领域和客户群体与公司现有业务无显著差异，可充分利用公司现有技术、采购和销售体系开展业务
2	辅助类智能机器人及汽摩类产品研发升级项目	汽摩类后市场、庭院产品市场	电子电气系统、庭院类、特种车辆及零部件等	该项目的实施和最终产品落地属于公司产品线的进一步延伸，是为推动公司持续发展、保持市场竞争力开展的前瞻性研发项目。该项目拟研发的产品未来的目标市场和客户群体仍主要为汽摩后市场及庭院产品市场，与发行人现有体系不存在显著差异

综上所述，本次募投项目均系围绕公司主营业务开展，与公司发展战略及现有主业紧密相关，募集资金主要投向主业。

二、披露是否已取得募投项目开展所需的相关资质、认证、许可及备案，进展情况，是否存在实质性障碍，是否可能对本次募投项目的实施造成重大不利影响

发行人已在募集说明书“第四节 本次证券发行概要”之“十一、（三）中

补充披露如下：

“3、本次募投项目开展所需的相关资质、认证、许可及备案及相关进展情况

发行人本次发行的募集资金将用于汽摩非易损零部件及家庭庭院产品产业化升级项目和辅助类智能机器人及汽摩类产品研发升级项目。本次募投项目实施主体为发行人及其全资子公司拓曼电子，以上主体取得的相关业务资质和认证等情况如下：

序号	主体名称	证书名称	编号	发证（登记）日期	有效期限
1	建邦科技	质量管理体系认证证书	CN12/10282	-	2024. 7. 6-2027. 7. 5
2	建邦科技	环境管理体系认证证书	CN24/00002109	-	2024. 4. 9-2027. 4. 8
3	建邦科技	职业健康安全管理体系认证证书	CN24/00002110	-	2024. 4. 9-2027. 4. 8
4	建邦科技	进出口货物收发货人	3722969854	-	长期
5	建邦科技	AEO 认证企业证书	756921125001	2021. 12. 29	2021. 12. 29-2026. 12. 29
6	建邦科技	SGS 管理体系认证证书	CN23/00001387	2025. 10. 14	2025. 10. 14-2029. 3. 22
7	拓曼电子	SGS 管理体系认证证书	CN24/00001338	2024. 3. 7	2024. 3. 7-2027. 3. 6
8	拓曼电子	进出口货物收发货人	3722967524	-	长期
9	拓曼电子	固定污染源排污登记回执	91370281561196613L001W	2026. 4. 11	2026. 4. 11-2031. 4. 10

注：拓曼电子首次办理固定污染源排污登记的登记日期为 2024 年 3 月 6 日

本次募集资金均投向公司主业，不涉及新业务情况，发行人及其子公司拓曼电子已取得现有业务经营所需的必要资质和认证等，本次募投项目不存在需要新增取得业务资质和认证的情况。

本次募投项目所需的相关许可及备案具体情况如下：

序号	项目名称	项目备案文件名称及代码	环评备案
1	汽摩非易损零部件及家庭庭院产品产业化升级项目	子项目 1（建邦科技）：《企业投资项目备案证明》2512-370281-04-05-602328 子项目 2（拓曼电子）：《企业投资项目备案证明》2512-370281-04-05-275781	不适用

序号	项目名称	项目备案文件名称及代码	环评备案
2	辅助类智能机器人及汽摩类产品研发升级项目	《企业投资项目备案变更证明》2512-370281-04-05-414154	不适用

根据《建设项目环境影响评价分类管理名录（2021 年版）》，本次募投项目中，汽摩非易损零部件及家庭庭院产品产业化升级项目所属项目类别主要为“三十三、汽车制造业”之“汽车零部件及配件制造 367”及“三十六、计算机、通信和其他电子设备制造业”之“电子器件制造 397”。

属于“汽车零部件及配件制造 367”类别的项目，需要取得环评报告书的事项为“汽车整车制造（仅组装的除外）；汽车用发动机制造（仅组装的除外）；有电镀工艺的；年用溶剂型涂料（含稀释剂）10 吨及以上的”，需要取得环评报告表的事项为“其他（年用非溶剂型低 VOCs 含量涂料 10 吨以下的除外）”，该项目类别所对应的环评类别不涉及登记表事项。属于“电子器件制造 397”类别的项目，无需取得环评报告书及环评登记表，需取得环评报告表的事项为“显示器件制造；集成电路制造；使用有机溶剂的；有酸洗的（以上均不含仅分割、焊接、组装的）”。

汽摩非易损零部件及家庭庭院产品产业化升级项目不涉及“汽车零部件及配件制造 367”及“电子器件制造 397”项目类别下规定的需要编制环境影响报告书、环境影响报告表或者填报环境影响登记表的业务类型或工序。按照《建设项目环境影响评价分类管理名录（2021 年版）》规定，“建设单位应当按照本名录的规定，分别组织编制建设项目环境影响报告书、环境影响报告表或者填报环境影响登记表。”“本名录未作规定的建设项目，不纳入建设项目环境影响评价管理”。因此，汽摩非易损零部件及家庭庭院产品产业化升级项目为《建设项目环境影响评价分类管理名录（2021 年版）》未做规定的建设项目，无需编制环境影响报告书、环境影响报告表或者填报环境影响登记表。

本次募投项目中，辅助类智能机器人及汽摩类产品研发升级项目，亦为《建设项目环境影响评价分类管理名录（2021 年版）》未做规定的建设项目，无需编制环境影响报告书、环境影响报告表或者填报环境影响登记表。

综上，发行人本次募投项目已完成企业投资项目备案，无需办理环评批复，募投项目实施主体已具备开展项目所需的相关资质、认证、许可及备案，不会

对本次募投项目的实施造成重大不利影响。”

三、披露“汽摩非易损零部件及家庭庭院产品产业化升级项目”与前次募投项目“汽车非易损件新产品开发项目”的联系与区别，说明在前次募投项目尚未完全达产的情况下实施本次募投项目的必要性，是否存在重复建设情形

（一）披露“汽摩非易损零部件及家庭庭院产品产业化升级项目”与前次募投项目“汽车非易损件新产品开发项目”的联系与区别

发行人已在募集说明书“第四节 本次证券发行概要”之“十一、（六）、1、（1）项目概述”中补充披露如下：

“汽摩非易损零部件及家庭庭院产品产业化升级项目”与发行人前次募投项目“汽车非易损件新产品开发项目”的联系与区别如下：

项目	前次“汽车非易损件新产品开发项目”	本次“汽摩非易损零部件及家庭庭院产品产业化升级项目”	联系与区别
实施主体	发行人	发行人及全资子公司拓曼电子	实施主体均包含发行人，本次实施主体同时包括子公司拓曼电子
产品类别	EPB 电子制动器、AGS 智能主动进气格栅、雨量感应式雨刮电机、电控 EGR 阀	不涉及	产品类别不同
	不涉及	智能空气泵、柴油高压共轨配件、尾气处理罐体总成、减震器控制模块、泳池控制设备、园林机械配件	产品类别不同
	电子助力转向器	转向配件系统	均属于电子转向系统配件，但具体产品类型、应用车型、产品架构等方面存在较大差异，且功能有所提升。前次募投产品主要为电控液压助力、电子机械助力等类别，应用于经济型、入门级车型；本次募投产品主要为 REPS、DPEPS 类型，面向中高端、大扭矩车型，支持车道保持、自动泊车、高阶智驾等功能，形成从经济型到中高端、从燃油到纯电的完整转向系统产品布局
	传动系统零部件	分动箱总成	均属传动系统产品大类，但具体产品不同，前次募投项目传动系统零部件产品主要为传动系统中的差速器、分动箱传动轴等相关零部件以及主要适配北美车辆的总成产品，本次募投项目产品主要为分动箱总成，聚焦总成产品，与前次募投产

项目	前次“汽车非易损件新产品开发项目”	本次“汽摩非易损零部件及家庭庭院产品产业化升级项目”	联系与区别
			品相比，适用的车型不同，同时将产品从单纯的乘用车型扩展至商用车型
	自动变速箱零部件、AMT变速箱配件	变速箱及配件	均属于变速箱相关产品大类，但具体产品和应用场景不同，前次募投项目产品主要为自动变速箱零部件（自动变速箱液力耦合器、行星架、保持架、外壳等零部件）和AMT变速箱配件（AMT变速箱换挡机构执行器、离合机构执行器等零部件），本次募投项目产品主要为手动变速箱总成产品及相应的配件。
生产模式	前次募投项目通过外协生产	本次募投项目产品为外协生产与自主生产相结合，其中部分汽车电子产品和庭院产品通过子公司实现自主生产	均以外协生产为主，但本次募投项目新增部分采取自主生产模式的产品
应用场景	以乘用车等汽车后市场为主	主要为乘用车等汽车后市场和家庭庭院（泳池、园林等），同时包括全地形车、摩托车、柴油车等领域的应用	应用场景仍以乘用车等汽车后市场为主，但本次募投项目产品应用场景实现了进一步丰富
目标客户	汽车零部件相关的再制造商和销售商等	汽车零部件相关的再制造商、销售商和跨境电商等	前次募投项目目标客户主要聚焦在从事汽车零部件销售相关的企业，本次募投项目产品应用场景更加多元，基于跨境电商业务的迅速发展和公司产品的多元化，本次募投项目在前次基础上新增跨境电商作为重要的销售渠道

基于以上情况，本次募投项目与前次募投项目在产品类别上存在较大差异，产品结构及应用场景更加多元化，应用场景由单一的乘用车等汽车领域扩展至乘用车、全地形车、摩托车、柴油车家庭泳池及家庭园林等多元场景。本次募投项目产品与前次募投项目产品在目标客户及应用场景等方面均存在一定的延续性，本次募投项目产品有助于提升公司产品的智能化和电控水平，公司前次募投项目实施及现有业务经营过程中积累的市场及客户资源、供应链体系和项目执行经验有利于本次募投项目的顺利实施，与前次募投项目产出形成协同发展效应，进一步提升公司综合竞争力。”

（二）说明在前次募投项目尚未完全达产的情况下实施本次募投项目的必要性，是否存在重复建设情形

根据规划“汽车非易损件新产品开发项目”建设期结束后的第二年为达产年份，该项目 2024 年 12 月结项，即项目延期后达产年份为 2026 年，该项目尚未到达产年。

1、前次募投项目已实施完毕且效益实现情况良好，尚未达产对本次募投项目不构成实质障碍

截至 2024 年底，“汽车非易损件新产品开发项目”募集资金已全部使用完毕并结项。“汽车非易损件新产品开发项目”不同于常规生产型建设项目，大规模建设的生产型项目往往需要经历建设、投产、调试、产能爬坡、达产等阶段，周期较长且达产期能否充分释放产能并达到预计效益往往存在较大不确定性。前次募投项目不涉及产线建设，主要投入包括产品开发、模具开发及购置、相关研发及测试设备购置等，可分批完成产品开发和模具购置并滚动产生效益，截至 2025 年底，前次募投项目效益实现情况良好，达产年之前的实际实现收入整体高于项目可行性研究报告预计情况，具体参见本回复“问题 2.关于前次募集资金使用”之“二、（二）披露该项目最新效益实现情况，并结合前次募投项目效益测算关键指标及其确定依据，进一步说明是否达到预期效益”。在此前提下，适时启动本次募投项目，具有现实基础，不存在前次项目尚未达产即盲目建设新项目的情形。

2、本次募投项目与前次募投项目产品差异较大，具有相对独立的建设内容和实施必要性

基于前述分析，本次募投项目与前次募投项目在产品类别上存在较大差异，产品结构及应用场景更加多元化，应用场景由单一的乘用车等汽车领域扩展至乘用车、全地形车、摩托车、柴油车、家庭泳池及家庭园林等多元场景。本次募投项目产品具备良好的智能化和电控化水平以应对汽车后市场发展新需求，公司在汽车后市场业务领域持续布局的基础上，进一步丰富庭院产品结构，提升公司产品供应能力。因此，本次募投项目具备较强的独立性和针对性，不属于对既有项目的简单复制，不存在重复建设的情况。

3、本次募投项目系基于行业发展和市场需求作出的规划，具有明确必要性

本次募投项目产品主要面向汽后市场和庭院市场。根据 Precedence

Research 数据，2025 年全球汽车后市场规模约为 8,600 亿美元，2035 年预计将达到 14,821 亿美元。据 Auto Care Association 统计，2024 年美国汽车后市场总销售额同比增长 5.7%，达到 4,137 亿美元，预计在 2028 年将增长至 6,643 亿美元，庞大的存量市场与稳健的增长趋势为行业持续发展奠定了坚实基础。在国内市场，我国汽车保有量规模庞大，为后市场提供了广阔空间。根据公安部数据，截至 2025 年底，全国机动车保有量已达 4.69 亿辆，其中汽车 3.66 亿辆，占据主导地位。在车龄方面，2025 年我国乘用车平均车龄为 7.3 年，并呈现持续增长趋势，但仍显著低于美国及欧盟成员国超过 12 年的平均车龄。随着车龄提升，车辆对维修保养的需求将逐步增大。根据中研网数据，2024 年中国汽车后市场规模约为 1.5 万亿元人民币，预计 2030 年将增长至 2.2 万亿元人民币，市场空间广阔。家庭庭院装备行业也正处于加速扩容阶段。随着城市化进程推进和中产阶级规模扩大，越来越多家庭开始重视庭院等户外空间的打造与利用，家庭户外空间的智能化和便利化已成为提升生活品质的重要环节，园林机械、泳池设备等家庭庭院类装备的市场规模持续扩大。根据《2024 全球庭院用品市场洞察报告》，2024 年全球庭院设备市场总收入为 338.5 亿美元，预计在 2024 至 2029 年期间将以 7.25% 的年均复合增长率增长，到 2029 年有望达到 480.3 亿美元。从地域分布看，欧美地区是庭院用品的主要市场，北美地区消费者对庭院空间打造投入较大，北美占全球庭院设备市场的份额超过 30%。

公司本次募投项目系在综合考虑最新的行业发展趋势、市场需求变化、现有产品结构、产品开发情况以及未来产品布局等因素的基础上做出的规划，本次募投项目的实施有助于公司积极把握行业快速发展的重要机遇，满足客户多元化产品需求，提升产品供应能力，具有明确的业务合理性和实施必要性。

综上所述，在前次募投项目已结项、效益实现情况良好，且本次募投项目与前次募投项目产品整体重叠度较低的情况下，公司推进本次募投项目符合汽车后市场及庭院产品市场发展趋势，是完善公司业务布局、丰富产品结构、提升产品供应能力的重要举措，与公司发展战略及现有主业紧密相关，有助于进一步提高公司盈利水平，提升综合竞争力，为公司可持续发展奠定坚实的基础，具有合理性和必要性。

本次募投项目与前次募投项目在产品类别上存在明显差异，是公司产品体

系的扩充和升级，拟通过本次募投项目实现相关产品的型号扩充、规模化量产和销售，符合公司实际需要，具备必要性和合理性。因此，本次募投项目不存在重复建设的情况。

四、披露“汽摩非易损零部件及家庭庭院产品产业化升级项目”子项目间技术与产品等方面的联系与区别，子项目实施主体拓曼电子的基本情况、主营业务及经营情况，说明子公司是否具备实施相关项目的能力，通过子公司实施部分募投项目的原因及合理性

（一）披露“汽摩非易损零部件及家庭庭院产品产业化升级项目”子项目间技术与产品等方面的联系与区别

发行人已在募集说明书之“第四节本次证券发行概要”之“十一、募集资金用途及募集资金的必要性、合理性、可行性”之“（六）本次发行募集资金的必要性、合理性、可行性”之“1、汽摩非易损零部件及家庭庭院产品产业化升级项目”之“（1）项目概述”中补充披露如下：

“①子项目间技术与产品等方面的联系与区别具体如下：

项目	子项目 1	子项目 2	相关说明
技术	技术重点在相应产品的工程设计、模具开发、产品验证方面，拥有涵盖汽车电子、高精度传感与控制、结构设计、电机及驱动控制、材料与工艺优化等多个方向的多维技术体系	技术集中于部分高毛利产品的生产环节，包括相应产品的生产、组装、测试等工艺	区别：技术应用环节不同，子项目 1 建邦科技的技术应用于产品量产前的开发验证阶段，子项目 2 拓曼电子的技术集中于产品量产的具体生产环节 联系及协同性：在子项目 1 建邦科技拥有的产品开发、验证测试方面的技术体系基础上，子项目 2 导入规模化生产工艺，有利于公司增强对核心产品、关键工序及高毛利产品的控制力，有效缓解现阶段的产能不足状况，进一步提升公司的自主生产保障能力
产品	1、转向系统类：转向配件系统； 2、电子电气系统类：智能空气泵； 3、汽车电子类：尾气处理罐体总成、减震器控制模块； 4、传动系统类：分动箱总成、变速箱及其配件； 5、发动系统类：柴油高压共轨配件 6、家庭庭院类：泳池控制设备、园林机械配件	1、汽车电子类：尾气处理罐体总成、减震器控制模块； 2、家庭庭院类：泳池控制设备、园林机械配件	区别：产品类别存在差异，子项目 1 建邦科技开发的产品中，部分产品类别由子项目 2 拓曼电子负责制造，其余产品由外协生产 联系及协同性：该募投项目产品均由子项目 1 建邦科技统一开发与销售，子项目 2 拓曼电子增强部分高毛利产品自主生产能力，共同建立涵盖产品开发、制造、交付的完整产业链体系

②子项目实施主体拓曼电子的基本情况、主营业务及经营情况

公司名称	青岛拓曼电子科技有限公司		
住所	山东省青岛市胶州市上合示范区核心区滦河路2号4号厂房101户		
主要生产经营地	山东省青岛市		
法定代表人	赵德峰		
注册资本	100万元		
实收资本	100万元		
经营范围	一般项目：汽车零配件零售；汽车零配件批发；汽车零部件研发；软件开发；电子元器件制造；电子元器件批发；电子元器件零售；机械电气设备销售；电子测量仪器销售；电子测量仪器制造；汽车零部件及配件制造；新能源汽车电附件销售；电气信号设备装置制造；电气信号设备装置销售；工业设计服务；货物进出口；技术进出口。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）		
主营业务	汽车电子类及家庭庭院类产品的生产与销售		
成立日期	2010年10月27日		
股东构成	股东名称		持股比例
	建邦科技		100%
主要财务数据（万元）	项目	2025年12月31日 /2025年度	2024年12月31日 /2024年度
	总资产	10,481.30	15,851.97
	净资产	9,743.76	10,094.05
	营业收入	5,785.43	12,543.63
	净利润	-336.32	2,524.84

注：2025年净利润为负主要由于客户 CARDONE Industries, Inc. 之母公司 FIRST BRANDS GROUP, LLC 于 2025 年进入破产保护程序，公司对其应收账款可能无法正常收回，公司计提坏账准备所致。

（二）说明子公司是否具备实施相关项目的能力，通过子公司实施部分募投项目的原因及合理性

1、子公司具备实施相关项目的能力

本次募投项目中，由子公司拓曼电子负责生产的产品为汽车电子类和家庭庭院类产品，汽车电子类产品包含尾气处理罐体总成、减震器控制模块；家庭庭院类产品包含泳池控制设备、园林机械配件。拓曼电子具备实施相关项目的能力，具体如下：

（1）拓曼电子具备相关产品的自主生产能力与丰富生产经验

自 2024 年起，拓曼电子已承担部分汽车电子类与家庭庭院类产品的生产制

造。其中，对于汽车电子类产品，拓曼电子已实现近 200 项产品的自主生产，在汽车电子及非易损零部件领域具备规模化制造能力；在家庭庭院类产品方面，公司已拥有较为成熟的园林机械、泳池设备家庭庭院类设备产品生产能力，具备产品制造交付的实践经验。

拓曼电子 2024 年及 2025 年的产能利用率情况如下：

单位：个/件/套

项目		2025 年	2024 年
1 拓曼自产产品	产能①	222,000	151,800
	产量②	190,448	119,823
	产能利用率②/①	85.79%	78.93%
1.1 汽车电子类	产能①	132,000	132,000
	产量②	123,631	104,554
	产能利用率②/①	93.66%	79.21%
1.2 家庭庭院类	产能①	90,000	19,800
	产量②	66,817	15,269
	产能利用率②/①	74.24%	77.12%

注：汽车电子类产能=产线条数*每小时产量*设备运转时长*工作天数
庭院类产能=产线条数*每日人均产量*工作人数*工作天数

（2）拓曼电子具备实施本次募投项目所需的生产厂房及相关资质

从本次项目实施所必须的生产厂房情况来看，目前子公司拓曼电子已取得鲁（2025）胶州市不动产权第 0063774 号不动产权证书，拥有 2,050.13 平方米厂房，具备实施本项目的生产厂房条件，可直接用于实施本次募投项目，如由上市公司或其全资子公司另行取得土地建设厂房实施本项目，耗时较长，将使公司错失目前良好的市场发展机遇，一定程度上也会造成拓曼电子现有厂房的闲置浪费。

此外，拓曼电子已依法取得相关经营资质且处于有效状态，能够满足本次募投项目的实施要求，具体情况如下：

序号	主体名称	证书名称	编号	发证日期	有效期限
1	拓曼电子	SGS 管理体系认证证书	CN24/00001338	2024.3.7	2024.3.7-2027.3.6
2	拓曼电子	进出口货物收发货人	3722967524	-	长期

序号	主体名称	证书名称	编号	发证日期	有效期限
3	拓曼电子	固定污染源排污登记回执	91370281561196613L001W	2026.4.11	2026.4.11-2031.4.10

2、通过子公司实施部分募投项目的原因及合理性

根据发行人对各子公司的业务定位，子公司拓曼电子为公司主要的自主生产基地，目前主要负责部分汽车电子类与家庭庭院类产品的自主生产制造；建邦科技主要专注于汽车后市场零部件及其周边产品的开发、设计、市场开拓及供应商管理，不具备自主生产能力。因此，募投项目涉及生产制造的部分通过子公司拓曼电子负责实施。

拓曼电子拥有实施本次募投项目所需的土地、厂房及相关资质，且拥有汽车电子类和家庭庭院类产品生产能力和生产经验，可通过增加生产设备和人员快速扩大产能。通过拓曼电子实施部分募投项目，可以依托其现有的资质、土地、厂房、生产能力与管理经验，具备合理性。

五、披露“辅助类智能机器人及汽摩类产品研发升级项目”的研发形式、项目主要内容、技术可行性、研发人员和技术储备情况、时间安排及进展情况，说明项目实施是否存在重大不确定性。结合预计可取得的研发成果、预期转化路径及应用场景等，说明该项目不适用效益测算的原因及合理性、研发预算的合理性及该项目建设的必要性

（一）披露“辅助类智能机器人及汽摩类产品研发升级项目”的研发形式、项目主要内容、技术可行性、研发人员和技术储备情况、时间安排及进展情况，说明项目实施是否存在重大不确定性

1、披露“辅助类智能机器人及汽摩类产品研发升级项目”的研发形式、项目主要内容、技术可行性、研发人员和技术储备情况、时间安排及进展情况

发行人已在募集说明书之“第四节本次证券发行概要”之“十一、募集资金用途及募集资金的必要性、合理性、可行性”之“（六）本次发行募集资金的必要性、合理性、可行性”之“2、辅助类智能机器人及汽摩类产品研发升级项目”之“（1）项目概述”中补充披露如下：

“①研发形式

项目采用自主研发的研发形式，依托现有研发机制及技术储备，通过购置先进的研发及测试设备，扩大公司的研发团队，以增强公司整体的研发创新水平及科技成果转化能力。

②项目主要内容

A. 项目建设内容

a. 研发设备、软件的配置及安装

项目将新增研发及实验设备、软件设备，对企业内部可以提供辅助类智能机器人及汽摩类产品研发过程对应的常规试验、检测等，同时满足研发人员对研发工具的使用需求，改善研发环境。

b. 进一步强化自主知识产权建设

公司拟在已获得授权和申请的专利基础上，在本项目建设期内完成一批项目的技术开发与验证，持续加大成果转化的力度。

c. 扩充研发团队

项目实施后，公司将建立更为完善的应用型专业人才培养体系，提高人才培养质量，增强公司的研发能力。同时，增强对研发人员的指导与培训，提升研发人员专业技能及综合素质。

B. 项目研发课题

研发课题方向	产品名称	研发目的	研发内容
汽车零部件	主动进气格栅执行器	1、实现格栅开度的精准、动态控制，在不同工况下平衡“散热需求”与“降低风阻”两大核心诉求； 2、降低能耗、优化热管理、提升可靠性	1、核心部件研发 2、系统集成与优化 3、模块化与适配性开发
	柴油高压控制模块	1、提供高性价比的维修替代方案； 2、实现老旧与小众机型的配件适配； 3、平衡性能可靠性与成本控制	1、结构解析与兼容设计 2、核心硬件优化与选型 3、控制算法与软件开发
机器人（非人型）	智能园林机械机器人	1、解决传统草坪养护的核心痛点，降低人力与时间成本； 2、突破地形与场景限制，提升割草适应性与效率； 3、实现精准化草坪养护，提升草坪品质与美观度； 4、继承并优化移位器技术，降低研发成本与周期	1、结构重塑 2、感知升级 3、算法优化 4、系统集成

研发课题方向	产品名称	研发目的	研发内容
	平台型多功能机器人	1、打破单功能局限，实现“一机多能”场景覆盖； 2、降低研发与使用成本，提升性价比； 3、强化户外适应性，突破复杂场景作业瓶颈； 4、推动智能化与互联化，提升用户体验； 5、标准化模块接口，促进产业链协同	1、通用平台核心优化（基于智能房车移位器）； 2、多功能模块研发（适配通用平台） 3、智能算法与软件系统开发
ATV	ATV 整车及多场景模块研发	1、满足多样化市场需； 2、提升产品核心竞争力； 3、推动产品技术升级； 4、拓展市场应用边界； 5、优化用户体验	1、动力与驱动系统研发 2、底盘悬挂系统研发 3、智能控制系统研发

③技术可行性

项目具备高度的技术可行性，其根本保障在于公司在汽车后市场非易损零部件及周边产品的开发与设计领域拥有多年的深厚技术积淀和多个成熟项目经验。

多年来，公司在汽车后市场零部件及相关产品的设计与开发中积累了深厚的技术经验，形成了从产品构想到产业化落地的全流程研发能力。公司研发团队基于对市场及行业需求的深入调研，能够针对性地开展功能创新与结构设计优化，确保研发方向与市场需求高度契合。截至目前，公司及子公司共取得专利 120 项，其中发明专利 17 项，实用新型专利 100 项，外观设计专利 3 项；软件著作权 133 项；公司目前管理产品型号超 30,000 项，近几年，公司每年向市场新投放产品型号约 2,000-3,000 项，保持了良好的产品研发投放节奏。公司长期丰富的技术积累与项目经验为本次项目的实施提供技术保障。

④研发人员和技术储备情况

A. 研发人员储备情况

公司始终重视多层次专业人才培养，通过内部培养与外部引进协同推进的方式，形成了覆盖市场调研、产品定义、方案设计、样品试制、验证测试、工艺固化及产业化落地等环节的复合型人才体系。公司培养了一批优秀的汽车后市场非易损零部件及辅助类智能机器人的开发与设计人才，相关人员拥有机械、电气与自动化、电子信息、车辆交通、测控等领域的专业背景，且长期深耕汽车零部件与智能化控制系统领域。同时，公司对现有员工持续进行能力提

升培训，强化技术人员在汽摩零部件及家庭庭院设备等领域的专业化水平，同时积极引进具备先进设计理念及行业经验的研发人才，不断优化人才结构并增强团队创新能力。公司研发体系布局完整，截至 2025 年 12 月 31 日，拥有研发技术人员 76 人，占员工总数的 20.32%，能够满足项目在技术攻关、产品验证、产业化试制等方面的人员需求，为项目的顺利实施提供了充足的人力资源保障。

B. 技术储备情况

公司长期深耕汽车后市场非易损零部件及其周边产品领域，积累了完备的技术储备和产品开发能力，形成了涵盖汽车电子、高精度传感与控制、结构设计、电机及驱动控制、材料与工艺优化等多个方向的多维技术体系，相关技术储备能够直接支撑项目的产品开发与产品迭代。针对“辅助类智能机器人及汽摩类产品研发升级项目”涉及的产品，公司已具备了部分技术储备，具体情况如下：

产品名称	目前公司技术储备情况	专利储备	软件著作权储备	专利、软件著作权的取得方式	技术前瞻性和先进性
主动进气格栅执行器	已开发出几款型号产品用于后市场，并给前装市场提供了 1 款型号的电路板，部分共性技术可作为进一步研发的基础	1、发明专利（申请中）：《一种汽车主动进气格栅驱动器直流电机纹波检测方法》（专利号：202610497843X） 2、发明专利（申请中）：《一种汽车进气格栅执行器及其工作方法》（专利号：2026105480972） 3、实用新型专利（生效中）：《一种进气格栅电机》（专利号：2023220491195） 4、实用新型专利（生效中）：《一种新型进气格栅电机》（专利号：202322645803X）	软件著作权（生效中）：《AGS 电机控制软件》（证书编号：2019SR0652918）	原始取得	该电机突破了市场主流 AGS 转速单一的限制，实现 2-8 RPM 可调，可满足格栅快速开闭需求；支持 100 点位的精细角度控制，超越传统方案。宽扭矩范围 0.8-6 Nm 兼顾低功耗与高负载场景。引入 A/B 面 OTA 升级，支持程序回滚与烧写失败保护，符合华为等头部企业的高安全标准。构建直流有刷电机主从架构，从机无需控制电路，显著降低系统成本。电机自锁实现断电保持、零功耗待机。在性能提升的同时实现更小体积，为智能热管理系统的柔性化、高可靠和低能耗发展提供技术支撑
柴油高压控制模块	已掌握了产品涉及的喷油软件精准控制技术等	-	-	-	多次精准喷射和智能控制演进，已掌握喷油软件精准控制技术，可实现高速电磁阀时序控制。通过 PWM 控制与电路反馈技术，实现喷油正时、脉宽

产品名称	目前公司技术储备情况	专利储备	软件著作权储备	专利、软件著作权的取得方式	技术前瞻性和先进性
					及次数的精准调控，并具备驱动故障自诊断能力，在提升燃烧效率、降低油耗与排放方面形成差异化优势。现有技术储备可支撑开发适应更高排放标准的柴油高压控制模块产品
智能园林机械机器人	公司已掌握了产品涉及的有超声波雷达、毫米波雷达、图像算法等基础技术，且移位机器人的手工样品已初步完成	发明专利（申请中）： 《一种牵引机器人智能感知控制方法及系统》（专利号：2025120297305）	-	原始取得	从边界线向无线导航转型，多传感器融合成为主流；未来基于多传感器融合实现向“智能庭院管家”（浇水、施肥、巡检）演进。已掌握超声波雷达、毫米波雷达算法，为自主导航和路径规划提供底层技术支撑，具备开发无线导航型智能割草机器人的技术基础
平台型多功能机器人	公司取得了牵引机器人软件著作权，掌握了天线射频、电机控制、CPU 冗余设计等基础技术，且移位机器人的手工样品已初步完成	1、发明专利（申请中）： 《一种房车牵引机器人的智能控制系统及方法》（专利号：2025118018760） 2、外观设计专利（申请中）：《移动机器人》（专利号：202630091813X）	软件著作权（生效中）：《一种智能房车牵引机器人的控制软件》（证书编号：2025SR0606936）	原始取得	移动机器人向“滑板式底盘+模块化上装”转型，通过统一接口实现一个平台适配配送、巡检、牵引等多场景，降低开发与制造成本。牵引软件为通用调度提供算法模块；电机控制保障底盘精准运动；CPU 冗余提升工业级可靠性。可整合为标准化移动底盘，通过机械/电气接口快速适配不同功能上装，实现“通用底盘+定制上装”的产品架构，符合行业主流平台化路线
ATV 整车及多场景模块研发	公司掌握了有四驱技术、转向技术等产品涉及的基础技术	发明专利（申请中）： 《车辆驱动装置和车辆》（专利号：US 19/172763）	-	原始取得	ATV 加速向电动化与轻量化转型。轻量化是提升续航和操控的关键。可开发纯电 ATV 的电动四驱控制系统，利用电机瞬时扭矩优化分配；将现有转向技术与轻量化底盘结合降低整车重量；并针对电池热管理、再生制动等需求进行扩展开发，实现从传统 ATV 向新能源多场景移动平台的升级

⑤时间安排及进展情况

项目拟定第一年开始设备购置及安装，同时开始项目研发，整个项目周期为三年。截至目前，“辅助类智能机器人及汽摩类产品研发升级项目”已在发改局完成备案，公司正在开展项目预研等项目前期准备工作，尚未对本次募投

项目投入资金。”

2、说明项目实施是否存在重大不确定性

“辅助类智能机器人及汽摩类产品研发升级项目”涉及的研发方向和具体产品包括主动进气格栅执行器、柴油高压控制模块、智能园林机械机器人、平台型多功能机器人、ATV 整车及多场景模块，属于汽车零部件、庭院及周边产品等领域，属于公司主营业务的范畴。该项目的实施和最终产品落地属于公司产品线的进一步延伸，是为推动公司持续发展、保持市场竞争力开展的前瞻性研发项目。

“辅助类智能机器人及汽摩类产品研发升级项目”涉及的研发方向属于公司主营业务范畴，公司在部分领域已形成相关的技术储备和人才储备、积累了丰富的产品开发经验，公司将按照时间安排推进项目实施，项目实施不存在重大不确定性。

（二）结合预计可取得的研发成果、预期转化路径及应用场景等，说明该项目不适用效益测算的原因及合理性、研发预算的合理性及该项目建设必要性

1、预计可取得的研发成果、预期转化路径及应用场景等

“辅助类智能机器人及汽摩类产品研发升级项目”聚焦研发能力与技术储备的增强，通过购置研发与测试设备、扩充研发团队、加大研发费用投入，推动汽车电子、新能源汽车电控件、辅助类智能机器人和相关汽摩类新产品的技术迭代与成果转化，属于公司技术体系的纵深拓展。

项目涉及的研发方向和具体产品包括主动进气格栅执行器、柴油高压控制模块、智能园林机械机器人、平台型多功能机器人、ATV 整车及多场景模块，项目的实施将助力公司构建自主可控的核心技术体系，形成一批拥有自主知识产权的关键技术与核心部件，最终产品落地属于公司产品线的进一步延伸，项目预计开发的新技术和产品应用场景如下：

研发课题方向	产品名称	项目拟进一步开发的新技术或实现的目的	产品应用场景
汽车零部件	主动进气格栅执行器	进行驱动电机、减速机构和控制模块等核心部件的研发，完成接口标准化在内的模块化与适配性开发。实现格栅开度的精准、动态控制，在不同工况下平衡“散热需求”与“降低风阻”两大核心诉求	1、燃油车领域：覆盖低温启动、高速行驶、高负荷工况，优化油耗、提升舒适性与动力稳定性； 2、新能源汽车领域：涵盖电池低温保温、高温散热及电机电控散热，降低续航衰减、避免热失控、保障动力性能
	柴油高压控制模块	实现硬件接口与软件协议的兼容，完成包括基础控制策略、故障诊断功能等在内的控制算法与软件开发，以此提供高性价比的维修替代方案，平衡性能可靠性与成本控制	商用车、工程机械、农用机械后市场
机器人（非人型）	智能园林机械机器人	实现结构重塑，优化感知能力相关技术，实现感知升级，开发和优化高效路径算法，突破地形与场景限制，提升割草适应性与效率	家庭庭院、公共绿地、商业场所的修剪、打扫等；农业领域自动除杂草并粉碎
	平台型多功能机器人	通过机械结构升级、控制系统迭代、动力与续航优化，实现通用平台核心优化；进行包括场景化路径规划算法、AI 环境感知与避障、云端管理与交互系统在内的智能算法与软件系统开发，打破单功能局限，实现“一机多能”场景覆盖，强化户外适应性，推动智能化与互联化，提升用户体验	家庭庭院的养护与家务辅助、园区景区高效化绿化与安全管理、露营地/户外营地、农田环境监测等、社区/物业等
ATV	ATV 整车及多场景模块研发	进行动力与驱动系统研发与优化，适应性的底盘悬挂系统研发，开发包含电子助力转向、地形模式选择、OTA 升级在内的智能控制系统，满足多样化市场需求，拓展市场应用边界	传统的休闲娱乐，并持续拓展至农业、林业、救援、极地科考等多功能多场景领域。可拓展目前需独立运作的除雪机、割草机、运送控制等

2、说明该项目不适用效益测算的原因及合理性、研发预算的合理性及项目建设的必要性

（1）该项目不适用效益测算的原因及合理性

“辅助类智能机器人及汽摩类产品研发升级项目”的建设将为公司后期的发展提供技术储备，项目无法直接产生收入，不产生直接经济效益，该项目的

实施能够提高公司的研发能力，将进一步巩固公司的核心竞争力和可持续发展能力。因此，该项目不适用效益测算。

（2）研发预算的合理性

1) 项目投资构成明细、测算依据及测算过程

“辅助类智能机器人及汽摩类产品研发升级项目”总投资 3,847.88 万元，其中建设投资 289.17 万元，包括软硬件设备购置 275.40 万元，预备费 13.77 万元；研发费用 3,558.71 万元，包括人员投入 2,628.71 万元，技术服务费 500.00 万元，其他研发费用 430.00 万元。具体情况如下：

单位：万元

序号	经济指标	金额	占比	募集使用资金	自筹资金
1	建设投资	289.17	7.52%	275.40	13.77
1.1.	软硬件设备购置费	275.40	7.16%	275.40	-
1.2	预备费	13.77	0.36%	-	13.77
2	研发费用	3,558.71	92.48%	2,597.47	961.24
2.1	人员投入	2,628.71	68.32%	2,597.47	31.24
2.2	技术服务费	500.00	12.99%	-	500.00
2.3	其他研发费用	430.00	11.17%	-	430.00
3	项目总投资	3,847.88	100.00%	2,872.87	975.01

①软硬件设备购置费

本项目设备购置及安装费共计 275.40 万元，系根据发行人项目实际需要及过往项目设备单价及供应商报价测算。本项目所需设备投资具体如下表：

序号	设备类别	设备名称	含税单价 (万元)	数量 (台或套)	总价 (万元)
一	硬件设备				
1	实验平台	开发测试设备	0.30	60.00	18.00
2	实验设备	示波器	18.00	2.00	36.00
3	实验设备	信号发生器	1.20	2.00	2.40
4	实验设备	CANOE	15.00	3.00	45.00
5	实验设备	三坐标检测仪	50.00	1.00	50.00
6	实验设备	高低温交变试验箱	20.00	2.00	40.00
7	实验设备	振动台	30.00	1.00	30.00

序号	设备类别	设备名称	含税单价 (万元)	数量 (台或套)	总价 (万元)
硬件小计			-	71.00	221.40
二	软件设备				
1	软件费	AD	15.00	2.00	30.00
2	软件费	keil	12.00	2.00	24.00
软件小计			-	4.00	54.00
软硬件合计			-	75.00	275.40

②预备费

本项目预计预备费为 13.77 万元，按照软硬件设备购置费总和的 5%估算。

③研发费用

本项目研发费用投资包括人员投入、技术服务费和其他研发费用。人员投入是根据发行人现有人员薪资情况及实际需要，并按照 7%的年薪增长率测算，技术服务费及其他研发费用系根据公司项目实际需要测算。具体明细如下：

序号	研发方向	课题名称	研发周期 (年)	费用项	合计 (万元)
1	汽车零 部件	主动进气格栅 执行器	3 年	人员投入	403.66
				技术服务费	50.00
				其他研发费用	40.00
				合计	493.66
2		柴油高压控制 模块	3 年	人员投入	222.19
				技术服务费	90.00
				其他研发费用	60.00
				合计	372.19
3	机器人	智能园林机械 机器人	3 年	人员投入	128.60
				技术服务费	110.00
				其他研发费用	60.00
				合计	298.60
4		平台型多功能 机器人	3 年	人员投入	627.35
				技术服务费	110.00
				其他研发费用	90.00
				合计	827.35
5	ATV	ATV 整车及多	3 年	人员投入	1,246.91

序号	研发方向	课题名称	研发周期 (年)	费用项	合计 (万元)
		场景模块研发		技术服务费	140.00
				其他研发费用	180.00
				合计	1,566.91
合计					3,558.71

2) 与公司同类项目及同行业公司可比项目的对比情况

本次募投研发项目在项目结构、研发目标、技术路径以及软硬件设备配置等方面均与公司日常开展的常规研发项目存在明显差异，二者在投资结构和实施模式上不具备明显的可比性。

同行业可比公司中，正裕工业建设了“汽车减震器研发、检测中心项目”，该项目主要是为提升产品检测试验水平，建立技术研发、工艺研发等相关实验及工程技术研发场所，并购置研发设备，与发行人研发项目存在较大差异。金麒麟建设了“企业技术中心创新能力建设项目”，该项目旨在建设环保型新材料刹车片研发平台，项目主要购置研发中试设备、建设研发场地等，与发行人研发项目存在较大差异。

因发行人同行业可比公司未建设类似的产品研发升级项目，将对比范围扩大到同行业公司，同行业公司中与发行人的“辅助类智能机器人及汽摩类产品研发升级项目”在项目投资构成方面具有一定可比性的项目具体情况如下：

公司	项目名称	融资时间及方式	投资明细	投资金额（万元）	比例
江淮汽车	高端智能电动平台开发项目	2026 年向特定对象发行股票	设计开发费	356,659.00	60.71%
			试验费	28,639.00	4.88%
			材料费	92,517.00	15.75%
			人工费	89,088.00	15.16%
			其他费用	20,556.00	3.50%
			合计	587,459.00	100.00%
发行人	辅助类智能机器人及汽摩类产品研发升级项目	2025 年向特定对象发行可转债	建设投资	289.17	8.13%
			研发费用	3,558.71	92.48%
			合计	3,847.88	100.00%

江淮汽车建设的“高端智能电动平台开发项目”投资构成中，设计开发费、试验费、材料费、人工费等非建设投资占比为 96.50%；发行人建设的“辅助类

智能机器人及汽摩类产品研发升级项目”的研发费用即非建设投资占比为92.48%，投资构成不存在重大差异。

综上所述，“辅助类智能机器人及汽摩类产品研发升级项目”研发预算构成明细、测算依据及测算过程合理，项目投资构成与同行业公司可比项目具有一定可比性，研发预算具备合理性。

（3）该项目建设的必要性

1）推进产品技术升级，增强产品开发能力

汽车后市场属于技术密集型行业，公司的市场竞争力很大程度上取决于产品技术的领先程度。近年来，随着汽车保有量持续增加，汽车后市场不断扩展，行业参与者日益增多，大量新技术和新工艺不断涌现，竞争环境日趋激烈。在此背景下，公司需要增强新产品的开发能力，以满足迅速扩大的市场，应对行业竞争压力。

通过本项目的实施，一方面公司将利用长期以来在汽摩类产品积累的技术成果，促进公司研发成果的转化，增强公司产品开发能力，不断推进产品技术升级。另一方面通过引入智能化辅助研发工具和高端研发平台，公司能够紧跟市场动态，开展前瞻性研发课题，系统性研究行业新技术，促进技术成果再创新，推动研发成果快速产业化，形成公司技术体系上的良性循环。

2）应对多元化市场需求，提升产品竞争力

汽车后市场行业目标客户群体的分散性较大，包括零售店、汽车维修厂、汽配连锁店及终端消费者等，具有市场需求日趋多元、产品开发周期日趋缩短等行业特点，这对供应商在研发前瞻性、技术实力、响应速度、开发进度等方面提出严苛挑战。同时，智能清洁、园林养护等消费场景的快速扩展，使智能园林机械机器人等辅助类智能产品的应用需求日益多样化，对技术创新和产品性能提出更高要求。

通过本项目的实施，公司将优化产品开发流程、提升响应速度和开发效率，增强产品差异化优势和市场竞争力，有效应对行业快速发展和多样化市场需求的挑战。

3) 提高研发水平，巩固企业市场竞争力

在全球竞争格局日益深化、科技迭代加速的背景下，持续提升技术已成为企业巩固市场地位、实现长期可持续发展的核心支撑。公司重点布局的智能园林机械机器人、平台型多功能机器人等产品研发项目，具备较强的技术前瞻性与创新潜力，并已形成一定先发优势。通过本项目的实施将有助于企业系统性地增强相关产品研发能力，从而在国内外同行激烈竞争的环境中持续保持行业领先地位。

公司始终坚持以人才为创新的基石，良好的研发环境与先进的设备平台是吸引和留住高层次技术人才的重要条件。本项目的推进将助力公司广泛引进专业研发人才，全面提高研发效率，加快技术成果向产品转化的进程，在此基础上，公司能够实现产品的快速迭代与优化，更好地响应市场需求，持续强化市场竞争力，为企业的稳健发展注入持续动能。

六、披露本次募投项目中模具费等各项投资的构成明细及测算依据，与公司同类项目及同行业可比公司的对比情况，说明各项投资支出的必要性及融资规模的合理性

（一）披露本次募投项目中模具费等各项投资的构成明细及测算依据，与公司同类项目及同行业可比公司的对比情况

1、汽摩非易损零部件及家庭庭院产品产业化升级项目

发行人已在募集说明书之“第四节本次证券发行概要”之“十一、募集资金用途及募集资金的必要性、合理性、可行性”之“（六）本次发行募集资金的必要性、合理性、可行性”之“1、汽摩非易损零部件及家庭庭院产品产业化升级项目”之“（4）项目投资估算”中补充披露如下：

“①模具费

本项目模具费根据本次募投项目产品规划设计规划确定，模具单价根据过往项目经验测算，与市场价格保持一致，模具费总计 12,780.01 万元，资金具体使用明细如下表所示：

序号	模具名称	模具单价 (万元/件)	采购数量 (件)	采购总金额 (万元)
1	转向系统配件	122.50	52.00	6,370.00
2	智能空气泵模具	60.00	13.00	780.00
3	分动箱总成模具	100.00	13.00	1,300.00
4	变速箱及配件	60.00	35.00	2,100.00
5	柴油高压共轨配件	27.14	21.00	570.00
6	泳池控制设备	10.00	59.00	590.00
7	园林机械配件	20.35	29.00	590.01
8	尾气处理罐体总成	40.00	8.00	320.00
9	减震器控制模块	20.00	8.00	160.00
10	合计	-	222.00	12,780.01

②软硬件设备购置费

本项目软硬件设备购置费共计 2,607.40 万元，系根据发行人项目实际需要及过往项目设备单价及供应商报价测算。本项目所需设备投资具体如下表：

序号	设备类别	设备名称	含税单价 (万元)	数量 (台或套)	总价 (万元)
一	实验硬件设备				
1	实验平台	开发测试设备	0.50	120.00	60.00
2	实验设备	示波器	22.00	3.00	66.00
3		信号发生器	1.20	2.00	2.40
4		CANOE	15.00	3.00	45.00
5		三坐标检测仪	50.00	1.00	50.00
6		高低温交变试验箱	20.00	2.00	40.00
7		振动台	50.00	1.00	50.00
8		三综合试验台	100.00	1.00	100.00
9		恒温恒湿试验箱	10.00	2.00	20.00
实验硬件小计			\	135.00	433.40
二	运输工具				
1	车辆	\	12.00	60.00	720.00
三	其他硬件设备				
1	物流设备	立体式仓储	300.00	2.00	600.00
四	生产设备				
1	生产设备	全自动上板机	2.00	1.00	2.00

序号	设备类别	设备名称	含税单价 (万元)	数量 (台或套)	总价 (万元)
2		全自动印刷机	5.00	1.00	5.00
3		自动贴片机双边机	95.00	2.00	190.00
4		收板机	2.00	1.00	2.00
5		全自动光学检测仪 AOI	7.00	1.00	7.00
6		在线锡膏测厚仪 SPI	5.00	1.00	5.00
7		无铅回流焊	7.00	1.00	7.00
8		XRAY 检测	30.00	1.00	30.00
9		无铅波峰焊	7.00	1.00	7.00
10		自动组装线	395.00	1.00	395.00
11		手工产线	10.00	1.00	10.00
生产设备小计			\	12.00	660.00
硬件合计			\	209.00	2,413.40
五	建邦科技软件				
1	建邦科技软件	AD	15.00	2.00	30.00
2		LEIL	12.00	2.00	24.00
3		项目管理软件	30.00	1.00	30.00
4		SRM 系统	30.00	1.00	30.00
建邦科技软件小计			\	6.00	114.00
六	拓曼电子软件				
1	拓曼电子软件	MES 系统	80.00	1.00	80.00
软件合计			\	7.00	194.00
软硬件合计			\	216.00	2,607.40

③预备费

本项目预计预备费为 769.37 万元，按照模具费与软硬件设备购置费总和的 5%估算。

④铺底流动资金

本项目铺底流动资金需求为 970.35 万元，该金额系采用分项估算法进行测算，具体过程如下：首先基于公司 2023 年至 2025 年 1-9 月各项主要流动资产与流动负债的实际周转情况，结合本项目营业收入与成本数据，推算出运营期内相应的流动资产及流动负债规模，进而确定项目所需全部流动资金金额。

在此基础上，按运营期流动资金需求的一定比例核定铺底流动资金。

经测算，项目运营期间全部流动资金需求为 9,703.50 万元。其中，铺底流动资金确定为 970.35 万元，占全部流动资金需求的 10%，占比合理，符合项目实际运营需要。

⑤与公司同类项目的对比情况

本次募投项目的主要投入为模具费及设备购置费，与公司已实施的“汽车非易损件新品开发项目”投入结构相似。相关投入金额如下表所示：

项目	模具费（万元）	设备购置费（万元）	总投资（万元）
汽车非易损件新产品开发项目	7,800.00	2,142.00	13,053.00
汽摩非易损零部件及家庭庭院产品产业化升级项目	12,780.01	2,607.40	17,127.13

本次募投项目的整体投入规模明显高于前次同类项目。主要原因包括：

一是本次募投项目拟投产的汽摩非易损零部件及家庭庭院类产品的产品类别更丰富、产品款式数量更多，产品矩阵更加复杂，导致模具开发需求显著增加，整体模具投入金额提升。

二是本次募投项目除由建邦科技承担总体产品开发与销售职能外，全资子公司拓曼电子还承担了部分产品的自主生产职能，需要购置相关软硬件设备，带来设备购置费的相应增长。

综上，本次募投项目的投入规模高于公司既有同类项目，主要源于产品结构更为丰富及生产体系功能更为完整，属于项目建设需求所致，具有合理性。

⑥与同行业可比公司的对比情况

发行人可比公司属于从事汽车零部件开发、制造的公司，有自主生产环节，仅将部分非关键工序委托外协加工，业务模式与发行人存在差异，故发行人与可比公司在产品结构、房屋建筑物与机器设备方面投入差异较大。发行人本次募投项目单位投入产出比与可比公司相比，不存在重大差异，整体具有合理性。

公司	项目名称	融资时间及方式	达产当年/达产期年均营业收入（万元）	总投资（万元）	单位投入产出比
冠盛股份	年产 240 万套轿车用传动轴总成建设项目	2020 年首发	43,200.00	16,190.00	2.67

公司	项目名称	融资时间及方式	达产当年/达产期年均营业收入 (万元)	总投资 (万元)	单位投入产出比
冠盛股份	年产 150 万只精密轮毂轴承单元智能化生产线技术改造项目	2020 年首发	22,500.00	9,860.00	2.28
冠盛股份	冠盛股份 OEM 智能工厂建设项目	2022 年公开发行可转债	51,552.70	32,631.00	1.58
正裕工业	年产 650 万支汽车减震器项目	2017 年首发	38,676.00	31,775.00	1.22
正裕工业	汽车悬置减震产品生产项目	2019 年公开发行可转债	32,500.00	28,088.00	1.16
正裕工业	正裕智造园（二期）项目	2025 年向特定对象发行股票	70,000.00	43,093.00	1.62
金麒麟	年产 1,500 万套汽车刹车片先进制造项目	2017 年首发	60,000.00	37,143.00	1.62
金麒麟	年产 600 万件高性能汽车制动盘项目	2017 年首发	40,500.00	24,850.00	1.63
金麒麟	金麒麟股份年产 600 万套刹车片智能工厂项目	2020 年公开发行可转债	25,200.00	18,784.31	1.34
金麒麟	济南金麒麟刹车系统有限公司年产 600 万套刹车片智能工厂项目	2020 年公开发行可转债	25,200.00	22,334.94	1.13
开特股份	车用电机功率控制模块及温度传感器建设项目	2023 年首发	23,000.00	8,592.96	2.68
开特股份	智能电机生产基地项目	2026 年向特定对象发行可转债	52,960.00	36,211.71	1.46
发行人	汽摩非易损零部件及家庭庭院产品产业化升级项目	2025 年向特定对象发行可转债	28,211.97	17,127.13	1.65

2、辅助类智能机器人及汽摩类产品研发升级项目

发行人已在募集说明书之“第四节本次证券发行概要”之“十一、募集资金用途及募集资金的必要性、合理性、可行性”之“（六）本次发行募集资金的必要性、合理性、可行性”之“2、辅助类智能机器人及汽摩类产品研发升级项目”之“（4）项目投资估算”中补充披露如下：

“①软硬件设备购置费

本项目设备购置及安装费共计 275.40 万元，系根据发行人项目实际需要及过往项目设备单价及供应商报价测算。本项目所需设备投资具体如下表：

序号	设备类别	设备名称	含税单价 (万元)	数量 (台或套)	总价 (万元)
一	硬件设备				
1	实验平台	开发测试设备	0.30	60.00	18.00
2	实验设备	示波器	18.00	2.00	36.00
3	实验设备	信号发生器	1.20	2.00	2.40
4	实验设备	CANOE	15.00	3.00	45.00
5	实验设备	三坐标检测仪	50.00	1.00	50.00
6	实验设备	高低温交变试验箱	20.00	2.00	40.00
7	实验设备	振动台	30.00	1.00	30.00
硬件小计			-	71.00	221.40
二	软件设备				
1	软件费	AD	15.00	2.00	30.00
2	软件费	keil	12.00	2.00	24.00
软件小计			-	4.00	54.00
软硬件合计			-	75.00	275.40

②预备费

本项目预计预备费为 13.77 万元，按照软硬件设备购置费总和的 5%估算。

③研发费用

本项目研发费用投资包括人员投入、技术服务费和其他研发费用。人员投入是根据发行人现有人员薪资情况及实际需要，并按照 7%的年薪增长率测算，技术服务费及其他研发费用系根据公司项目实际需要测算。具体明细如下：

序号	研发方向	课题名称	研发周期 (年)	费用项	合计 (万元)
1	汽车零 部件	主动进气格栅 执行器	3 年	人员投入	403.66
				技术服务费	50.00
				其他研发费用	40.00
				合计	493.66
2	汽车零 部件	柴油高压控制 模块	3 年	人员投入	222.19
				技术服务费	90.00
				其他研发费用	60.00
				合计	372.19

序号	研发方向	课题名称	研发周期 (年)	费用项	合计 (万元)
3	机器人	智能园林机械 机器人	3 年	人员投入	128. 60
				技术服务费	110. 00
				其他研发费用	60. 00
				合计	298. 60
4		平台型多功能 机器人	3 年	人员投入	627. 35
				技术服务费	110. 00
				其他研发费用	90. 00
				合计	827. 35
5	ATV	ATV 整车及多场 景模块研发	3 年	人员投入	1, 246. 91
				技术服务费	140. 00
				其他研发费用	180. 00
				合计	1, 566. 91
合计					3, 558. 71

④与公司同类项目的对比情况

本次募投研发项目在项目结构、研发目标、技术路径以及软硬件设备配置等方面均与公司日常开展的常规研发项目存在明显差异，二者在投资结构和实施模式上不具备明显的可比性。

⑤与同行业可比公司的对比情况

同行业可比公司中，正裕工业建设了“汽车减震器研发、检测中心项目”，该项目主要是为提升产品检测试验水平，建立技术研发、工艺研发等相关实验及工程技术研发场所，并购置研发设备，与发行人研发项目存在较大差异。金麒麟建设了“企业技术中心创新能力建设项目”，该项目旨在建设环保型新材料刹车片研发平台，项目主要购置研发中试设备、建设研发场地等，与发行人研发项目存在较大差异。

因发行人同行业可比公司未建设类似的产品研发升级项目，将对对比范围扩大到同行业公司，同行业公司中与发行人的“辅助类智能机器人及汽摩类产品研发升级项目”在项目投资构成方面具有一定可比性的项目具体情况如下：

公司	项目名称	融资时间及方式	投资明细	投资金额（万元）	比例
江淮汽车	高端智能电动平台开发项目	2026 年向特定对象发行股票	设计开发费	356,659.00	60.71%
			试验费	28,639.00	4.88%
			材料费	92,517.00	15.75%
			人工费	89,088.00	15.16%
			其他费用	20,556.00	3.50%
			合计	587,459.00	100.00%
发行人	辅助类智能机器人及汽摩类产品研发升级项目	2025 年向特定对象发行可转债	建设投资	289.17	8.13%
			研发费用	3,558.71	92.48%
			合计	3,847.88	100.00%

江淮汽车建设的“高端智能电动平台开发项目”投资构成中，设计开发费、试验费、材料费、人工费等非建设投资占比为 96.50%；发行人建设的“辅助类智能机器人及汽摩类产品研发升级项目”的研发费用即非建设投资占比为 92.48%，投资构成不存在重大差异。

（二）说明各项投资支出的必要性及融资规模的合理性

本次募投项目各项投资支出根据产品规划设计、过往项目经验、市场价格、公司经营情况及实际需要确定，与公司同类项目及同行业可比公司项目具备一定的可比性，融资规模具备合理性。

七、说明“汽摩非易损零部件及家庭庭院产品产业化升级项目”的效益测算过程及依据，相关产品单价及毛利率预测与报告期内相关数据是否存在重大差异，并结合同行业可比公司情况、在手订单及意向协议等，说明效益测算是否谨慎合理

（一）说明“汽摩非易损零部件及家庭庭院产品产业化升级项目”的效益测算过程及依据，相关产品单价及毛利率预测与报告期内相关数据是否存在重大差异

1、“汽摩非易损零部件及家庭庭院产品产业化升级项目”的效益测算过程及依据

项目建成后，将进一步扩大公司盈利能力，有助于公司提升客户服务效率，持续巩固公司的市场地位。该项目达产首年预计可实现营业收入 28,428.54 万元、

净利润 2,433.78 万元，该项目具备良好的经济效益。

(1) 本次募投项目效益预测的假设条件

- ①国家现行法律、法规无重大变化，行业政策及监管环境无重大变化；
- ②募投项目主要经营所在地及业务涉及地区的社会经济环境无重大变化；
- ③行业未来发展趋势及市场情况无重大变化，行业技术路线不发生重大变动；
- ④假定在项目预测期内下游用户需求变化趋势遵循项目预测；
- ⑤公司未来将采取的会计政策和此次募投项目效益测算所采用的会计政策基本一致；
- ⑥无其他不可抗力及不可预见因素对公司经营造成重大不利影响。

(2) 产品单价测算情况

本次募投项目建设期为项目产品的产业化升级过程，收入测算仅涵盖产业化升级后形成的新增产品在市场化阶段能够实现的销售收入。

产品销售单价的确定，主要基于公司历年同类产品的平均销售价格及最近一年实际销售价格，并结合客户确认的报价情况予以合理测算。其中，对于已在市场销售的产品，T+1 年销售价格以公司现有产品的平均销售价格为依据进行确定；对于尚未进入销售阶段的新产品，以客户已经确认的销售报价作为定价依据。

在此基础上，为反映行业内价格随市场竞争和技术成熟度变化的趋势，产品销售价格按照合理降幅进行审慎预测。整体价格假设为：产品单价自 T+2 年起每年下降 5%；其中，家庭庭院类产品在第 6 年至第 11 年的单价降幅调整为 1.5%；其他产品在项目达产年后价格保持稳定不再下降。

单位：元/件、台、套

产品类别	产品名称	T+1 年单价	达产年度 (T+5 年) 单价
转向系统	转向系统配件	2,400.00	1,960.00
电子电气系统	智能空气泵	1,300.00	1,060.00
汽车电子	尾气处理罐体总成	1,600.00	1,300.00

产品类别	产品名称	T+1 年单价	达产年度（T+5 年）单价
	减震器控制模块	300.00	260.00
传动系统	分动箱总成	2,700.00	2,200.00
	变速箱及配件	2,400.00	1,960.00
发动系统	柴油高压共轨配件	600.00	480.00
家庭庭院类	泳池控制设备-建邦	580.00	470.00
	泳池控制设备-拓曼	900.00	740.00
	园林机械配件-拓曼	400.00	320.00
	园林机械配件-建邦	400.00	320.00

（3）产品销量测算情况

本次募投项目产品销量基于产品预计销售型号数量以及各型号的预计可实现销量进行综合预测。具体方法为：各产品类别未来可形成的销售型号数量乘以该型号预计能够实现的销量，形成各产品年度总销量。各型号可实现销量的测算依据包括历史销售数据、现有在手订单、客户意向订单、行业需求增速及公司产品推广计划等因素。

本次募投项目产品预计在 T+1 年投入市场，销量逐年递增，于 T+5 年达产，后续保持销量稳定。达产年度的总销量预测数据如下：

单位：件、台、套

产品类别	产品名称	达产年度（T+5 年）销量
转向系统	转向系统配件	62,100.00
电子电气系统	智能空气泵	8,050.00
汽车电子	尾气处理罐体总成	11,500.00
	减震器控制模块	16,100.00
传动系统	分动箱总成	13,800.00
	变速箱及配件	20,930.00
发动系统	柴油高压共轨配件	28,750.00
家庭庭院类	泳池控制设备-建邦	13,660.00
	泳池控制设备-拓曼	43,470.00
	园林机械配件-拓曼	12,420.00
	园林机械配件-建邦	22,360.00
合计		253,140.00

（4）营业成本

本项目营业成本包括外协生产成本（子项目 1）与自主生产成本（子项目 2）两部分。其中，外协生产成本由直接成本与间接成本构成，直接成本为外协成品采购成本，间接成本主要包括模具折旧、实验设备折旧及与外协生产活动相关的其他制造费用；自主生产成本即生产成本，包括直接材料、直接人工及制造费用。

单位：万元

序号	项目	达产期年均
1	直接成本	16,168.02
2	间接成本	613.56
3	生产成本	2,740.40
4	营业成本合计	19,521.98

子项目 1 产品为外协生产，生产成本由直接成本与间接成本构成，其中直接成本即外协成品采购费用，其测算以相关产品历史数据为基础，先测算该类产品历史外协采购成本占销售收入的比例，再将该比例应用于本次募投项目中该产品对应的预计收入，测算其外协采购费用，最后对各募投产品的外协采购费用进行汇总；折旧按照公司会计政策测算，具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	达产期年均
1	直接成本	16,168.02
1.1	外协采购费用	16,168.02
2	间接成本	613.56
2.1	折旧	613.56
3	子项目 1 营业成本合计	16,781.58

子项目 2 产品为自主生产产品，其成本构成主要包括直接材料、直接人工及制造费用。其中，直接材料按照历史期间直接材料成本占营业收入的比例进行测算；直接人工根据本次募投项目的人员配置情况，并结合公司历史人员薪酬及福利水平进行测算；制造费用主要包括折旧费及水电燃气等支出，相关费用亦在参考公司历史数据的基础上进行测算，具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	达产期年均
----	----	-------

序号	项目	达产期年均
1	生产成本	2,740.40
1.1	直接材料	2,373.01
1.2	直接人工	181.78
1.3	制造费用	185.61
2	子项目 2 营业成本合计	2,740.40

(5) 期间费用

本次募投项目的期间费用主要包括销售费用、管理费用及研发费用。报告期内，公司期间费率较为稳定，因此本次募投项目的期间费用率参考公司报告期的平均期间费用率。具体情况如下：

项目	2025 年 1-9 月	2024 年	2023 年	平均值	本项目
销售费用占比	3.98%	4.19%	5.10%	4.42%	4.42%
管理费用占比	5.30%	4.64%	5.21%	5.05%	5.05%
研发费用占比	2.25%	3.06%	3.45%	2.92%	2.92%

(6) 税金及附加

本次募投项目涉及主要税种有增值税、城市维护建设税、教育费附加、地方教育附加等，其中，城市维护建设税按应纳增值税的 7%估算、教育费附加按应纳增值税的 3%估算、地方教育费附加按应纳增值税的 2%估算。企业所得税按利润总额的 25%估算。

(7) 毛利率及项目效益情况

基于前述对产品单价、产销数量、营业成本、期间费用、税金情况等关键参数的预测，本项目的毛利率水平和净利润情况如下：

单位：万元

序号	项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5（达产期首年）	T+11	达产期年均
1	主营业务收入	2,331.00	7,184.01	14,369.70	22,491.91	28,428.54	28,028.26	28,211.97
2	主营业务成本	2,210.72	6,397.10	12,742.97	18,514.36	21,469.22	19,015.74	19,521.98
3	毛利	120.28	786.91	1,626.73	3,977.55	6,959.32	9,012.52	8,689.99
4	毛利率	5.16%	10.95%	11.32%	17.68%	24.48%	32.16%	30.81%
5	税金及附加	-	-	-	-	191.21	218.67	215.78

6	销售费用	103.08	317.69	635.45	994.63	1,257.16	1,239.46	1,247.58
7	管理费用	117.73	362.85	725.78	1,136.01	1,435.85	1,415.63	1,424.91
8	研发费用	68.06	209.76	419.57	656.72	830.06	818.38	823.74
9	利润总额	-168.60	-103.38	-154.06	1,190.18	3,245.04	5,320.38	4,977.98
10	应税总额	-168.60	-103.38	-154.06	1,190.18	3,245.04	5,320.38	4,977.98
11	调整应税总额	-168.60	-271.98	-426.05	764.14	3,245.04	5,320.38	4,977.98
12	所得税	-	-	-	191.03	811.26	1,330.10	1,244.49
13	净利润	-168.60	-103.38	-154.06	999.15	2,433.78	3,990.29	3,733.48
14	净利润率	-7.23%	-1.44%	-1.07%	4.44%	8.56%	14.24%	13.24%

(8) 投资回收期及内部收益率

本次募投项目的投资回收期及内部收益率情况如下：

财务评价指标	所得税后	所得税前	单位
净现值	5,940.45	9,572.99	万元
内部收益率	20.87%	25.30%	%
静态投资回收期	6.54	6.04	年
动态投资回收期	8.63	7.39	年

2、相关产品单价及毛利率预测与报告期内相关数据是否存在重大差异

(1) 相关产品单价与报告期内单价对比情况

报告期内，公司同类相关产品单价与本项目产品单价对比情况如下：

单位：元/件、台、套

产品类别	产品名称	销售情况	2025年度	2024年度	2023年度	平均值	本项目单价(T+1年)
转向系统	转向系统配件	2025年开始销售	2,404.59	-	-	2,404.59	2,400.00
电子电气系统	智能空气泵	尚未销售，进入客户测试阶段，客户报价1,200元/件	-	-	-	-	1,300.00
汽车电子	尾气处理罐体总成	2025年开始销售	1,624.81	-	-	1,624.81	1,600.00
	减震器控制模块	2025年开始销售	350.00			350.00	300.00
传动系统	分动箱总成	2023年开始销售	2,751.73	2,879.23	2,921.56	2,850.84	2,700.00

产品类别	产品名称	销售情况	2025 年度	2024 年度	2023 年度	平均值	本项目单价 (T+1 年)
	变 速 箱 及配件	2024 年开始销售	2,884.62	3,512.30	-	3,198.46	2,400.00
发动系统	柴 油 高 压 共 轨 配件	2025 年开始销售	848.57	-	-	848.57	600.00
家庭庭院类	泳 池 控 制 设备 - 建邦	2024 年开始销售	566.40	602.40	-	584.40	580.00
	泳 池 控 制 设备 - 拓曼	2024 年开始销售	999.14	1,050.00	-	1,024.57	900.00
	园 林 机 械 配件 - 拓曼	尚未销售，意向订单客户报价 440 元/件	-	-	-	-	400.00
	园 林 机 械 配件 - 建邦	尚未销售、客户报价 453.33 元/件	-	-	-	-	400.00

由上表可见，募投项目产品单价根据同类产品报告期内最新一年销售单价及平均销售单价审慎确定，对于报告期内尚未销售的产品，根据客户报价通过的价格确认，募投项目产品单价与报告期内相关产品单价不存在重大差异，具有合理性。

(2) 毛利率预测与报告期对比情况

本次募投项目毛利率与公司报告期毛利率对比情况如下：

收益指标	2025 年度	2024 年度	2023 年度	平均值	本项目（达产期年均）
毛利率	29.26%	30.00%	29.62%	29.63%	30.81%

本次募投项目达产期年均毛利率与报告期内公司平均综合毛利率水平不存在重大差异，具有合理性。

(二) 结合同行业可比公司情况、在手订单及意向协议等，说明效益测算是否谨慎合理

1、项目效益指标与同行业可比公司对比情况

(1) 毛利率

报告期内，同行业可比上市公司毛利率与本次募投项目毛利率对比情况如下：

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
Dorman	42.14%	40.13%	35.52%
冠盛股份	24.87%	25.50%	26.97%
正裕工业	20.78%	24.11%	24.55%
金麒麟	21.33%	20.08%	24.81%
开特股份	32.11%	32.65%	33.44%
可比公司均值	28.25%	28.49%	29.06%
发行人毛利率	29.26%	30.00%	29.62%
本次募投项目达产期年均毛利率	30.81%		

注 1：上表中同行业可比上市公司数据来源于定期报告；

发行人本次募投项目毛利率与同行业可比公司均值差异较小，且处于可比公司毛利率区间范围内，差异主要由可比公司与公司销售区域、生产模式和产品应用领域的不同导致。本次募投项目毛利率与同行业可比公司不存在重大差异，效益测算谨慎合理。

（2）投资回收期及内部收益率对比

本次募投项目与同行业可比公司募投项目对比情况如下：

公司	项目名称	融资时间及方式	内部收益率（IRR）税后	静态投资回收期（含建设期）税后
冠盛股份	年产 240 万套轿车用传动轴总成建设项目	2020 年首发	21.20%	未披露
冠盛股份	年产 150 万只精密轮毂轴承单元智能化生产线技术改造项目	2020 年首发	23.60%	未披露
冠盛股份	冠盛股份 OEM 智能工厂建设项目	2022 年公开发行可转债	未披露	未披露
正裕工业	年产 650 万支汽车减震器项目	2017 年首发	17.33%	7.06
正裕工业	汽车悬置减震产品生产项目	2019 年公开发行可转债	15.13%	7.19
正裕工业	正裕智造园（二期）项目	2025 年向特定对象发行股票	13.44%	8.13
金麒麟	年产 1,500 万套汽车刹车片先进制造项目	2017 年首发	未披露	6.30
金麒麟	年产 600 万件高性能汽车制动盘项目	2017 年首发	未披露	7.66
金麒麟	金麒麟股份年产 600 万套刹车片智能工厂项目	2020 年公开发行可转债	未披露	未披露

公司	项目名称	融资时间及方式	内部收益率（IRR）税后	静态投资回收期（含建设期）税后
金麒麟	济南金麒麟刹车系统有限公司年产 600 万套刹车片智能工厂项目	2020 年公开发行可转债	未披露	未披露
开特股份	车用电机功率控制模块及温度传感器建设项目	2023 年首发	17.77%	7.07
开特股份	智能电机生产基地项目	2026 年向特定对象发行可转债	11.26%	9.62
发行人	汽摩非易损零部件及家庭庭院产品产业化升级项目	2025 年向特定对象发行可转债	20.87%	6.54

本次募投项目与可比公司募投项目相比，相关经济测算指标整体处于可比项目区间内，不存在重大差异，具备合理性。因在产品类型、所面向的细分市场及客户群体方面存在差异，且项目在投资内容、建设方式等方面不尽相同，因此，以上指标的差异具备合理性。

2、在手订单及意向协议情况

本次募投项目产品主要应用于汽车后市场领域，该领域具有产品品类多、批量小、批次多、响应要求高等显著行业特征。行业普遍采取“按需快速下单+滚动补货”模式，而非整车厂式的长期定点订单模式。因此，客户在下单周期、订单规模及补货节奏上均呈现“小批量、多频次”的特征，导致在手订单金额通常不高，但下游需求的持续性和稳定性较强，截至 2026 年 4 月 13 日，本次募投产品在手订单及意向订单情况如下：

单位：万元

序号	产品类别	产品名称	在手订单/意向订单
1	转向系统	转向系统配件	2,123.19（其中意向订单 1,160.37 万元）
2	电子电气系统	智能空气泵	验证阶段
3	汽车电子	尾气处理罐体总成	233.07
4		减震器控制模块	-
5	传动系统	分动箱总成	512.15
6		变速箱及配件	618.13
7	发动系统	柴油高压共轨配件	46.64
8	家庭庭院类	泳池控制设备	1,887.86

序号	产品类别	产品名称	在手订单/意向订单
9		园林机械配件	4.26

综上所述，本次募投项目效益指标与同行业可比公司不存在重大差异，由于行业普遍采取“按需快速下单+滚动补货”模式，在手订单金额通常不高但下游需求的持续性和稳定性较强，本次募投项目效益测算具备合理性。

【申报会计师回复】

（一）核查程序

申报会计师针对上述问题（6）（7）主要执行了如下核查程序：

1、查阅发行人本次发行预案和募投项目可行性研究报告，了解发行人本次募集资金拟使用情况，分析各项投资支出的构成明细、测算过程及测算依据；查阅公司同类项目及同行业可比公司项目情况并进行对比，分析各项投资支出的必要性及融资规模的合理性；

2、复核本次募投效益的测算过程，分析产品单价、销量、成本费用、毛利率等关键指标测算的合理性，查阅报告期内相关产品单价及毛利率、同行业可比公司效益情况并进行对比，获取募投产品在手订单及意向订单情况，分析效益测算的合理性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、本次募投项目各项投资支出根据产品规划设计、过往项目经验、市场价格、公司经营情况及实际需要确定，与公司同类项目及同行业可比公司项目具备一定的可比性，融资规模具备合理性；

2、“汽摩非易损零部件及家庭庭院产品产业化升级项目”的效益测算谨慎合理，相关产品单价及毛利率预测与报告期内相关数据不存在重大差异，项目效益指标与同行业可比公司不存在重大差异。

问题 4.其他问题

1.关于泰国子公司。根据申请文件及公开披露信息，发行人在泰国设立子公司，从事铸造类汽车零部件的生产和销售，为发行人首次在境外设立生产型

主体。请发行人说明：（1）截至目前泰国子公司的总投资额、设计产能、主要产品及对应市场，成立以来的收入利润情况，预计达到盈亏平衡的时间点。（2）泰国子公司业务开展情况及最新的产能利用率情况，量化分析投产后对公司业务及整体业绩的具体影响。请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

2.关于财务性投资。请发行人补充说明：最近一期末持有财务性投资的具体明细、持有原因及未来处置计划，发行人最近一期末是否持有金额较大的财务性投资；自本次发行董事会决议日前六个月至今，是否存在新投入和拟投入的财务性投资。请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

【发行人回复】

一、请发行人说明：（1）截至目前泰国子公司的总投资额、设计产能、主要产品及对应市场，成立以来的收入利润情况，预计达到盈亏平衡的时间点。

（2）泰国子公司业务开展情况及最新的产能利用率情况，量化分析投产后对公司业务及整体业绩的具体影响

（一）截至目前泰国子公司的总投资额、设计产能、主要产品及对应市场，成立以来的收入利润情况，预计达到盈亏平衡的时间点

1、截至目前泰国子公司的总投资额、设计产能、主要产品及对应市场

（1）总投资额

截至 2025 年 12 月 31 日，泰国子公司的总投资额 8,837.23 万元，主要用于厂房建设等。

（2）主要产品

泰国子公司主要从事铸造类汽车零部件的生产和销售，当前已实现卡钳、飞轮的批量生产和交货，转向节已完成样品试制进入小批量出货阶段，根据产线安排和客户订单情况，公司后续将推动卡钳总成、离合器压盘、排气歧管、挡泥板、进气格栅等产品的生产工作。

（3）设计产能

泰国子公司正处于产能爬坡阶段，每年根据预计需求新增产线，设计产能

同步增加，根据 2026 年预算，本年度卡钳设计产能为 122,000 件/年，飞轮设计产能为 124,800 件/年，转向节设计产能为 74,500 件/年。

(4) 对应市场

现阶段泰国子公司尚处于产能爬坡阶段，产品主要供应现有美国及欧洲客户需求，现与泰国本地企业进行洽谈旨在增加产能的同时开拓泰国本地市场。

2、成立以来的收入利润情况

泰国子公司于 2024 年 2 月成立，2025 年 8 月正式投产，成立以来的收入利润情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2025 年度
营业收入	—	441.78
营业利润	-66.56	-634.49
净利润	-67.20	-633.66

3、预计达到盈亏平衡的时间点

根据在手订单及订单预期对 2026 年营业收入做出预算。根据订单报价测算，卡钳毛利率 20%、飞轮毛利率 35%、转向节毛利率 26%，平均以 25%产品毛利率进行成本测算；对管理费用、营业费用等按月度测算 2026 年费用，主要包括职工薪酬、银行手续费、水电费等；根据预算本年度收入不涉及所得税项，营业利润=（收入-成本）-费用。基于发行人对泰国子公司经营情况的预算，预计泰国子公司达到盈亏平衡的时间点为 2026 年 7 月。

(二) 泰国子公司业务开展情况及最新的产能利用率情况，量化分析投产后对公司业务及整体业绩的具体影响

1、泰国子公司业务开展情况及最新的产能利用率情况

泰国子公司于 2025 年 8 月正式投产，经历了设备调试、样品试制、工艺改进、良率提升等阶段，目前尚处于产能爬坡期。卡钳主要分为钳体和支架，根据客户需求对于相关产品可拆分出售，截至 2026 年 3 月末，泰国子公司销售收入 576.18 万元，净利润-111.63 万元，在手订单 365 万元。

截至 2025 年 12 月 31 日，泰国子公司产能利用率合计为 21.54%，具体情况如下：

单位：件

产品	2025 年产能利用率情况	
飞轮	产能①	59,800.00
	产量②	22,870.00
	产能利用率②/①	38.24%
卡钳	产能①	83,200.00
	产量②	13,229.00
	产能利用率②/①	15.90%
转向节	产能①	26,000.00
	产量②	302.00
	产能利用率②/①	1.16%
合计	产能①	169,000.00
	产量②	36,401.00
	产能利用率②/①	21.54%

注 1：泰国工厂于 2025 年 8 月正式投产，上表中产能为对应计算的 2025 年 8-12 月的产能及利用率情况；

注 2：以上产品产能根据产线数量、月数、日生产加工能力等指标测算得出。

2、量化分析投产后对公司业务及整体业绩的具体影响

截至 2025 年 12 月 31 日，泰国子公司仍处于亏损状态，营业利润-634.49 万元，净利润-633.66 万元，主要原因为泰国子公司 2025 年 8 月投产，产品生产调试成本较高。

近年来，国际政治、经济、贸易局势不确定性增强，中美间贸易摩擦存在较大不确定性，泰国子公司的设立是建邦科技保持与现有客户合作紧密度采取的重要措施，同时，有利于开拓海外其他市场，包括欧洲市场、东南亚市场等。

结合一季度运行和全年预算情况，泰国子公司 2026 年营业收入预算为 6,627.98 万元，净利润预算为 420.85 万元，对公司发展有积极影响。现阶段根据客户订单情况泰国子公司还在增加产线并对新业务进行开拓，各条产线建设完成投产后泰国子公司在建邦科技中的营业收入和净利润占比也将大幅上升。

二、请发行人补充说明：最近一期末持有财务性投资的具体明细、持有原

因及未来处置计划，发行人最近一期末是否持有金额较大的财务性投资；自本次发行董事会决议日前六个月至今，是否存在新投入和拟投入的财务性投资

（一）最近一期末持有财务性投资的具体明细、持有原因及未来处置计划，发行人最近一期末是否持有金额较大的财务性投资

截至 2025 年末，公司可能涉及财务性投资的相关会计科目如下：

单位：万元

序号	项目	账面金额	款项性质	是否属于财务性投资
1	货币资金	30,260.52	库存现金、银行存款	否
2	交易性金融资产	-	/	否
3	其他应收款	172.22	材料销售款、保证金、押金、备用金、往来款等	否
4	其他流动资产	1,588.90	应收出口退税款、待抵扣的进项税、应收退货成本、待摊费用	否
5	债权投资	-	/	否
5	其他债权投资	-	/	否
6	长期股权投资	-	/	否
7	其他权益工具投资	-	/	否
8	其他非流动金融资产	-	/	否
9	其他非流动资产	2,765.03	预付长期资产购置款	否

具体分析如下：

1、货币资金

截至 2025 年末，发行人货币资金余额为 30,260.52 万元，为日常经营相关的库存现金、银行存款，不属于财务性投资。

2、其他应收款

截至 2025 年末，公司其他应收款为 172.22 万元，为日常经营相关的应收材料销售款、保证金、押金、备用金、往来款等，不属于财务性投资。

3、其他流动资产

截至 2025 年末，公司其他流动资产为 1,588.90 万元，按款项性质分类主要为应收出口退税款、待抵扣的进项税、应收退货成本、待摊费用等，不属于财

务性投资。

4、其他非流动资产

截至 2025 年末，公司其他非流动资产为 2,765.03 万元，均为预付长期资产购置款，不属于财务性投资。

综上所述，公司最近一期末不存在持有金额较大的财务性投资的情形。

（二）自本次发行董事会决议日前六个月至今，是否存在新投入和拟投入的财务性投资

2025 年 11 月 28 日，公司召开第四届董事会第八次会议，审议通过了本次向特定对象发行可转换公司债券的相关议案。自本次发行董事会决议日前六个月（2025 年 5 月 28 日）起至本审核问询回复之日，公司不存在新投入和拟投入的类金融业务、金融业务、与公司主营业务无关的股权、产业基金、并购基金、资金拆借、委托贷款、购买收益波动大且风险较高的金融产品等财务性投。

【申报会计师回复】

一、核查程序

（一）针对泰国子公司事项

申报会计师主要执行了如下核查程序：

1、访谈发行人董事会秘书，了解泰国子公司的总投资额、设计产能、主要产品及对应市场；

2、抽查泰国子公司资金对外支付凭证，核查泰国子公司投资真实性；

3、获取报告期内及 2026 年一季度泰国子公司财务报表，核查成立以来的收入利润情况；

4、获取泰国子公司 2026 年经营预算表，分析预计达到盈亏平衡的时间点以及 2026 年度经营情况对对公司业务及整体业绩的具体影响；

5、访谈发行人泰国子公司现场负责人，了解泰国子公司业务开展情况及最新的产能利用率情况；

（二）针对财务性投资事项

申报会计师主要执行了如下核查程序：

1、查阅发行人审计报告、年度报告、季度报告等文件，对照《《上市公司证券发行注册管理办法》第九条、第十条、第十一条、第十三条、第四十条、第五十七条、第六十条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第 18 号》关于财务性投资的规定，逐项核查财务性投资界定及具体情况；

2、查阅发行人的信息披露公告、股东会、董事会、监事会和审计委员会文件，并与公司管理层确认自本次发行董事会决议日前六个月至今，以及最近一期末，发行人是否存在已持有或拟持有的财务性投资；

3、获取并查阅公司购买的理财产品资料，重点查看风险等级、投向、收益类型等，判断相关投资是否属于财务性投资。

二、核查意见

（一）针对泰国子公司事项

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人泰国子公司的总投资额、设计产能、成立以来的收入利润情况以及预计达到盈亏平衡的时间点具备合理性，不存在显著异常；主要产品及对应市场符合泰国子公司实际情况，具备市场合理性；

2、报告期内，发行人泰国子公司业务开展符合预期，产能利用率较低主要由于泰国子公司处于产能爬坡阶段，产能增长迅速；现阶段由于产品生产调试成本较高，泰国子公司依旧处于亏损状态，长期来看对公司业务形成补充，对整体业绩增长具有合理性。

（二）针对财务性投资事项

经核查，申报会计师认为：

发行人最近一期末不存在持有金额较大的财务性投资情况；自本次发行董事会决议日前六个月至今，不存在新投入和拟投入的财务性投资。

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所上市公司证券发行注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披

露内容与格式准则第 50 号——北京证券交易所上市公司向特定对象发行可转换公司债券募集说明书和发行情况报告书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 52 号——北京证券交易所上市公司发行证券申请文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定，如存在涉及可转换公司债券定向发行并在北交所挂牌转让要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。

【回复】

申报会计师已对照北京证券交易所相关审核要求与规定进行审慎核查，发行人不存在涉及可转换公司债券定向发行并在北交所挂牌转让要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

（以下无正文）

（本页无正文，为立信会计师事务所（特殊普通合伙）关于《关于青岛建邦汽车科技股份有限公司向特定对象发行可转换公司债券申请文件的审核问询函之回复》之签章页）



中国注册会计师：



中国注册会计师：



中国•上海

2026 年 6 月 5 日



营业执照

(副本)

统一社会信用代码

91310101568093764U

证照编号: 01000000202603110018

扫描经营者主体身份码了解更多登记、备案、许可、监管信息，体验更多应用服务。



名称	立信会计师事务所（特殊普通合伙）	出资额	人民币15650.0000万元整
类型	特殊普通合伙企业	成立日期	2011年01月24日
执行事务合伙人	朱建弟、杨志国	主要经营场所	上海市黄浦区南京东路61号四楼



经营范围
审查企业会计报表，出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度财务决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；信息系统领域内的技术服务；法律、法规规定的其他业务。

【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】



登记机关

2026年03月11日

证书序号:0001247

此复印件仅作为报告附件使用，
不能作为他用。

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关:

二〇一八年六月一日

中华人民共和国财政部制



会计师事务所

执业证书



名称:立信会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人:朱建弟

主任会计师:

经营场所:上海市黄浦区南京东路61号四楼

组织形式:特殊普通合伙制

执业证书编号:310000006

批准执业文号:沪财会〔2000〕26号(转制批文 沪财会[2010]82号)

批准执业日期:2000年6月13日(转制日期 2010年12月31日)

此证复印件仅作为报告书附件使用，
不能作为他用。



年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

年 月 日

9



姓名 王娜
Full name 王娜
性别 女
Sex 女
出生日期 1984-10-11
Date of birth 1984-10-11
工作单位 立信会计师事务所有限公司北京分所
Working unit 立信会计师事务所有限公司北京分所
身份证号码 152625198410114029
Identity card 152625198410114029

年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

年 月 日

8



姓名：王娜
证书编号：420003200741

注册会计师工作单位变更事项登记

Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred to:
同意调入
Agree the holder to be transferred to:
转入协会盖章
Stamp of the transfer-in association of CPAs
2013年12月11日

注册会计师工作单位变更事项登记

Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred to:
同意调入
Agree the holder to be transferred to:
转入协会盖章
Stamp of the transfer-in association of CPAs
2013年12月24日

注意事项

- 一、注册会计师执行业务，必要时应向委托人出示本证书。
- 二、本证书只限于本人使用，不得转让、涂改。
- 三、注册会计师停止执行法定业务时，应将其证书交还主管注册会计师协会。
- 四、本证书如遗失，应立即向主管注册会计师协会报告，登报声明作废后，办理补办手续。

NOTES

1. When practising, the CPA shall show the client this certificate when necessary.
2. This certificate shall be exclusively used by the holder. No transfer or alteration shall be allowed.
3. The CPA shall return the certificate to the competent Institute of CPAs when the CPA stops conducting statutory business.
4. If a loss of loss, the CPA shall report to the competent Institute of CPAs immediately and go through the procedure of reissue after making an announcement of loss on the newspaper.

年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



年 月 日

年 月 日

年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



年 月 日

证书编号：420003200741
No. of Certificate 420003200741
批准注册协会：北京注册会计师协会
Authorized Institution of CPAs Beijing Association of CPAs
发证日期：二〇〇七年七月
Date of issuance 2007-7-7

此证复印件仅作为报告附件使用，
不能作为他用。



姓名	孙启凯
Sex	男
Date of birth	1990-07-06
Working unit	立信会计师事务所(特殊普
Working unit	通合伙) 北京分所
Identity card No.	370682199007060834



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.

证书编号:
No. of Certificate

310000064052

批准注册协会:
Authorized Institute of CPAs

北京注册会计师协会

发证日期:
Date of Issuance

2024 年 03 月 22 日
/y /m /d

年 月 日
/y /m /d